Efectos de los tratados de libre comercio sobre las pequeñas y medianas empresas

Sergi Cutillas
Cooperativa Ekona

Marzo 2018

La soberanía económica del 99%

Vivimos en un periodo en el que cualquier receta o política neoliberal claramente encaminada a aumentar los márgenes de beneficios y el poder para las grandes empresas que dominan las bolsas, es decir, para las multinacionales, se anuncia asegurando que el objetivo principal que la motiva es la creación de puestos de trabajo y, por supuesto, favorecer a las pequeñas y medianas empresas. Así lo hemos visto, por ejemplo, tanto en la "reforma del mercado laboral" aprobada en la anterior legislatura por el PP, como en la reciente "reforma fiscal" de Donald Trump.

Y así lo hemos visto también, y con los mismos argumentos, cada vez que la Comisión Europea ha lanzado campañas para seducir a la opinión pública sobre los tratados de comercio e inversión (TCI): desde el TTIP –ahora en vía muerta esperando una reactivación a la mínima señal de los EEUU– hasta el CETA con Canadá, que, a pesar de no estar ratificado por aún ni siquiera la mitad de los estados miembros de la UE, está en plena aplicación con carácter provisional; o el TISA –que es la consagración de la comercialización de los servicios-; o los múltiples tratados que se están negociando en una carrera desenfrenada con Japón, Mercosur o México, entre otros.

Las expectativas respecto a los efectos de estos tratados sobre la creación de puestos de trabajo no se han sostenido demasiado tiempo, ni tan siquiera los estudios encargados directamente por la Comisión Europea se han atrevido a confirmar de forma significativa este argumento. Menos aún los estudios independientes. En cambio, a pesar de que estamos hablando de dinámicas de comercio, de inversión y de influencia corporativa en las instituciones políticas, que se fundamentan precisamente en la economía de gran escala y fácil acceso a la financiación, de nuevo, la propaganda de la Comisión Europea ha seguido insistiendo en acentuar los supuestos beneficios de estos tratados en las pequeñas y medianas empresas.

En una comparecencia sobre el TTIP en el Parlament de Catalunya, en diciembre de 2014, Jacint Soler, en representación de PIMEC, nos explicaba que en una encuesta dirigida al sector sobre diferentes cuestiones de interés, habían incluido una pregunta sobre este tratado y ninguno de los encuestados afirmó tener información al respecto. Y eso ocurría mientras en Alemania o Austria se empezaban a generar movimientos y pronunciamientos críticos por parte de sectores importantes de las pequeñas y medianas empresas hacia estos tratados.

Desde esa fecha podemos encontrar algunas aproximaciones sobre los efectos de estos tratados realizadas por entidades del sector y organizaciones empresariales. Sin embargo, desde la Campanya Catalunya No al TTIP, CETA, TISA creemos fundamental que se afronte mucho más extensa y públicamente este debate, que a nuestro entender, no sólo consiste en cómo afectan estos tratados a las PYMES, sino en una perspectiva que nos compromete a toda la ciudadanía: qué dinámicas socioeconómicas y políticas generan los tratados y cuales son sus consecuencias inmediatas y futuras en los tejidos socioeconómicos locales y, por tanto, en la capacidad de generar economía, empleo y dinámicas sociales desde los territorios dirigidas a garantizar los derechos y el bienestar de la población. Estamos hablando, pues, de soberanía económica, de la capacidad de gestionar social y políticamente los resortes de la economía de la que dependen nuestras necesidades, derechos y aspiraciones. Al menos de aumentarla, en lugar de disminuirla vertiginosamente. De no quedar inermes ante los vaivenes del casino financiero.

El estudio que presentamos aquí no pretende más, ni menos, que iniciar un debate que nos permita constatar que, por mucho que lo trate de disfrazar la CE, "el Rey va desnudo". Hemos contado con el apoyo del Ajuntament de Barcelona, que en el marco de la Declaración aprobada por el Consistorio en Abril de 2015, nos ha permitido elaborar este informe. Unos recursos que han sido suficientes para elaborarlo, pero incomparables con los que disponen los lobbys para argumentar en sentido contrario. Aún así, estamos convencidos de que son suficientes para que esta investigación contribuya a alimentar un debate que a los poderes económicos y políticos les produce terror y que nos parece imprescindible para que el 99% pueda defender la economía y la sociedad que queremos y necesitamos.

Àlex Guillamon,
portavoz Campanya Catalunya No al TTIP, CETA, TISA

Índice de contenidos

Resumen ejecutivo
1 Introducción
2 Análisis teórico del libre comercio
3 Estimaciones del impacto económico de los TLC
4 Impacto de los TLC en las PYME europeas
5 Potenciales efectos de los TLC en las PYME españolas
6 Potenciales efectos de los TLC en la economía local de Barcelona
7 La financiarización en el CETA: liberalización de las finanzas
8 Conclusiones y recomendaciones

Resumen ejecutivo

El presente documento aborda el análisis de los potenciales efectos de los llamados Tratados de Libre Comercio e Inversiones, y más concretamente del CETA y el TTIP, sobre la economía local de Barcelona.

El análisis comienza cuestionando los fundamentos teóricos en los que se basa el llamado libre comercio. En primer lugar, porque está ampliamente demostrado que la ventaja comparativa de los países que les obligaría a especializarse en producir las mercancías con mayor ventaja relativa respecto a sus competidores no es un concepto validado empíricamente. En segundo lugar, la remuneración de los trabajadores y trabajadoras no refleja la disponibilidad de los recursos, debido fundamentalmente a la especulación que se produce con el tipo de cambio de las divisas. Por último, la inversión directa en países de baja productividad no es una función de la relación entre costes laborales y costes de capital, en contra de la teoría neoclásica que afirma que las empresas no harán ningún beneficio extraordinario de su poder de mercado cuando lleven la producción, por ejemplo, a China. En consecuencia, la idea de que toda interferencia en el comercio internacional es perjudicial e ineficiente es claramente errónea.

Por otro lado, los modelos de impacto económico más realistas prevén que las fricciones generadas por estos tratados disminuirían las rentas salariales y el empleo, y en consecuencia también las demandas agregadas en las dos regiones (EEUU y UE). Tampoco las estrategias alternativas de búsque-

da de mercado exterior o la desregulación financiera evitarían tensiones sociales e inestabilidad financiera.

En el contexto de la UE, no existen estudios fiables sobre el potencial impacto de los tratados sobre la economía local, y concretamente sobre las PYME, a pesar de los 19 millones existentes en Europa que no se dedican a la exportación y que se enfrentarían a una mayor presión competitiva. De hecho, las desestabilizaría, puesto que podría desviar significativamente el comercio intereuropeo -que representa la mayor parte de su exportación- hacia los EEUU, fomentar la importación de productos americanos baratos y apoyar a grandes grupos para entrar en mercados europeos en los que las PYME son fuertes en la actualidad.

En cualquier caso, la apertura y creación de un mercado transatlántico en la provisión de servicios públicos permitiría que grandes corporaciones extranjeras con gran capacidad financiera y orientadas únicamente a obtener beneficios, ejercieran una competencia insostenible para las empresas locales que, con su experiencia relacionada con su implantación en la región, aportan valor más allá del cuantificado económicamente. Además, existe el riesgo real de monopolizar estos mercados e imposibilitar a las administraciones públicas establecer regulaciones flexibles que respondan a las necesidades de la región.

La realidad española no es muy diferente. En un contexto de concentración del empleo en empresas de pequeñas dimensiones, la reducción generalizada de los salarios que implicarían los tratados sería una medida contraproducente para las PYME, que dependen en mayor medida de la demanda interna española. Al ser las empresas pequeñas las menos productivas, la apertura del mercado facilitaría la extinción de un gran número de empresas que, con el nuevo marco legislativo y el nuevo contexto financiero y económico surgido de los acuerdos, no podrían continuar con su actividad. De igual modo, debido a las características de las PYME españolas y a su grado de innovación, la mayor parte de ellas no será propensa al crecimiento si hay una apertura súbita en los mercados, como tampoco será propensa a la exportación.

Por otro lado, los acuerdos referentes a los servicios financieros incluidos en el CETA acelerarán el proceso de financiarización de la economía. La

mayor apertura e interconexión entre los sistemas financieros canadiense y europeo conllevará su mayor vulnerabilidad ante choques externos y el contagio financiero, así como las facilidades al movimiento de capitales podrían provocar su fuga en momentos críticos, perjudicando a las economías locales.

Asimismo, debido al nuevo modelo de financiación basado-en-mercados que incluyen estos tratados -promovido también independientemente por las instituciones de la UE-, las empresas cuya vía de financiación habitual ha sido el crédito bancario se ven forzadas a buscar nuevas vías de financiación. En caso de no conseguirlas, deben reducir costes a través de despidos, disminución de las inversiones y, en algunos casos, deteniendo la actividad. La mayoría de las PYME españolas se encuentra en esta situación.

Para terminar, se estudia el caso de las PYME alemanas, las *mittelstand*, un modelo excepcionalmente exitoso en el que las PYME permanecen en gran parte ajenas a la financiarización, manteniendo gerencias ajenas al lucro de corto plazo y autofinanciándose con sus ganancias, o regionalmente a través de los préstamos bancarios tradicionales de las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. Las empresas alemanas de propiedad familiar no son víctimas habituales de adquisiciones externas, ocupando Alemania el puesto más bajo entre los países europeos con respecto a adquisiciones de capital riesgo extranjero.

Considerando que las gestiones empresariales y los modelos de financiación alejados de la financiarización son más exitosos para las economías locales, las PYME españolas deberían protegerse ante la financiarización manteniendo una cultura empresarial más enfocada a aportar valor a la comunidad en la que residen, como ya hacen muchas de ellas en la actualidad.

1. Introducción

Los promotores de los acuerdos comerciales internacionales de nueva generación que están siendo negociados con el objetivo de eliminar "barreras comerciales y más allá"[1], como el Acuerdo Integral de Economía y Comercio entre Canadá y la UE (CETA, por sus siglas en inglés), el Acuerdo de Comercio en Servicios (TiSA, por sus siglas en inglés) y la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre EEUU y la UE (TTIP, por sus siglas en inglés) afirman que estos acuerdos generarán beneficios económicos, liberando fuerzas en los mercados que harán aumentar las inversiones, el volumen comercial entre las economías participantes y el empleo. Argumentan también que las empresas y los trabajadores saldrán beneficiados de manera generalizada.

Este informe pretende proveer elementos de análisis que permitan una evaluación crítica de estos tratados por parte de los agentes económicos del Estado español, en especial de las pequeñas y medianas empresas (PYME). En contraste con los argumentos de los promotores de tales tratados, este trabajo pone en duda que los posibles beneficios generados por estos tratados repercutan de forma general en las PYME, como argumentan la Comisión Europea y otros promotores.

---

1 Expresión utilizada por Kohler y Storm en su trabajo "CETA without Blinders" (2016), que se refiere a que los tratados comerciales de nueva generación no solo incluyen la disminución de aranceles sino también otras medidas que faciliten la obtención de beneficios por parte de las empresas transnacionales, como la homogenización legal que reduzca los procesos burocráticos, el acceso de empresas extranjeras a licitaciones del sector público antes destinadas a agentes locales, o la creación de tribunales privados que protejan la consecución de beneficios de la interferencia de los estados.

El trabajo presenta, en la sección 2, un análisis de fundamentos teóricos que pueden ayudar a evaluar la consistencia lógica de estos tratados. A continuación, en la sección 3, se exponen distintas estimaciones del impacto económico de estos nuevos tratados, así como los análisis de los resultados de acuerdos similares en funcionamiento desde hace tiempo. En la sección 4 se analiza el posible impacto de los tratados de libre comercio sobre las PYME europeas, y la sección 5 hace lo correspondiente con el sector de las PYME españolas. La sección 6 se centra en cómo la liberalización financiera modificará el modelo general de financiación, y en cómo esto puede afectar a las PYME. Por último, la sección 7 cierra el trabajo con las conclusiones.

2. Análisis teórico del libre comercio[2]

"La ventaja comparativa no es un concepto teórico validado empíricamente"

El modelo económico liberal que predomina en las economías occidentales está fundamentado en la teoría económica que defiende los beneficios de la apertura comercial de los países, esto es, que los países deberían reducir o incluso eliminar sus aranceles y otras medidas de protección de su economía frente a agentes económicos extranjeros. Supuestamente, de esta manera, tanto la economía exportadora como la importadora se beneficiarían del intercambio. Tal teoría proviene de la teoría del comercio internacional elaborada por el economista inglés David Ricardo, hace más de 200 años. A pesar de ser ampliamente rechazada por la evidencia empírica, continúa como teoría vigente y hegemónica en el ámbito del comercio internacional.

Desarrolla la teoría del libre mercado y de la división del trabajo de Adam Smith, quien defendía que los mercados se equilibran de manera que funcionan de forma óptima para maximizar la riqueza de la sociedad.[3] Siguiendo la estela de Smith, Ricardo teorizó que lo que debía importar a las nacio-

---

2 Análisis basado en el texto de Flassbeck, H. "¿Pro o contra el libre comercio? Alemania es la mayor culpable", publicado en *Eldiario.es*.

3 Smith, A (1776). *La Riqueza de las Naciones*.

nes no era su ventaja absoluta en productividad en la producción de una cierta mercancía (si podía producir una mercancía de forma más eficiente que las naciones competidoras), sino su ventaja comparativa, es decir, la relación entre la productividad correspondiente a las distintas mercancías que producía. Según Ricardo, un país debería especializarse en producir aquella mercancía que le ofreciera una mayor ventaja relativa respecto al resto de sus competidores.

Esto presupone que las economías producen al máximo de su capacidad y tienen que elegir entre producir unas mercancías de forma muy productiva o producir otras de forma menos productiva. Sin embargo, en realidad no existen economías que funcionen al máximo de su capacidad. Por lo tanto, aquella economía que tenga una ventaja absoluta en la producción de alguna mercancía debe producirla hasta agotar su capacidad. La teoría neoclásica supone que las fuerzas productivas están siempre óptimamente distribuidas y que la posibilidad de expandir la capacidad productiva no existe, cosa que es absurda. Las economías se encuentran sistemáticamente infrautilizadas, y además el desarrollo y el crecimiento económico hacen aumentar la capacidad productiva.

"La remuneración de los trabajadores no refleja la disponibilidad de los recursos"

La teoría de Ricardo también afirma que en todos los países -en situación de pleno empleo- la remuneración de los trabajadores refleja las situaciones de escasez y/o abundancia de los factores capital y trabajo en ese país. Esta también es una suposición errónea. Para el comercio internacional los salarios nominales son cruciales ya que, junto a los tipos de cambio, establecen los precios de los productos comerciables internacionalmente. Pero, ¿qué pasa si las tasas de inflación divergen entre los diferentes países? En este caso debe haber algún mecanismo que sirva para requilibrar estas divergencias en precios y salarios, calculados en divisa internacional. El tipo de cambio entre diferentes divisas puede actuar como tal mecanismo, pero la realidad es que no funciona. En el mundo actual, en realidad, las divisas

son un campo de especulación. Con el paso del tiempo, las divisas han tomado direcciones contrarias a las que deberían para compensar estos desequilibrios a medida que los especuladores se han dedicado a explotar los diferenciales de tipo de cambio y de tipo de interés. Por lo tanto, no es verdad que los niveles salariales hoy día reflejen la disponibilidad de capital y trabajo, por lo que podríamos decir que tampoco hay base científica que justifique el libre comercio como mecanismo regulador de los precios de estos dos factores.

"La inversión directa en países de baja productividad no es una función de la relación entre costes laborales y costes de capital"

Los economistas neoclásicos argumentan que la inversión directa de los productores de países de alta productividad en países con baja productividad viene determinada por la ratio entre costes laborales y costes del capital. Esto significa en la práctica que, cuando un productor de teléfonos móviles que produce en su propio país con una tecnología que necesita de una alta intensidad del factor capital desplaza su producción, por ejemplo a China, donde los salarios son más bajos, este productor cambiará de tecnología y aplicará otra mucho más intensiva en trabajo, reduciendo la intensidad del uso del capital, con el objetivo de maximizar el beneficio. Esto significa que dejarán de utilizar su tecnología más avanzada -de la que disponen libremente- para utilizar otra menos eficiente. La teoría neoclásica del equilibrio afirma que las empresas, de esta manera, no harán ningún beneficio extraordinario de su poder de mercado cuando lleven la producción a China. Esto querría decir que esta empresa rechazaría usar esta mejor tecnología de la que dispone y que le podría generar beneficios extraordinarios y produciría los teléfonos móviles en China con una peor tecnología que haga posible la producción con los mismos costes, y por lo tanto, el mismo precio y mismos beneficios que anteriormente. Según esta teoría, los emprendedores renuncian a los beneficios que podrían obtener si combinaran la alta productividad occidental con los costes salariales bajos de China. Si lo hicieran, podrían reducir los costes laborales e incre-

mentar sus beneficios de forma tremenda. Pero según este razonamiento, los emprendedores no aprovecharán esta oportunidad de ganar más dinero porque la teoría del equilibrio de los mercados les dice que no pueden considerarse los beneficios extras provenientes de las rentas de monopolio.

En realidad, hoy en día la inversión extranjera directa tiene efectos potentísimos sobre el comercio internacional. Por ejemplo, el comercio con China no puede compararse con el comercio internacional entre países occidentales. El comercio internacional chino consiste en grandes empresas occidentales situadas en China, exportando a los mismos países de origen. Se ha calculado que alrededor del 60-70% del total de las exportaciones chinas no son exportadas por empresas chinas, sino por empresas occidentales subcontratadas. Esto prueba que la justificación teórica anterior, que supone que la tecnología se adapta a la combinación capital-trabajo de tal país, no tiene ni pies ni cabeza.

Como conclusión, la totalidad de la ideología del libre comercio está basada en una teoría que es poco realista y errónea. Consecuentemente, el comercio internacional puede volverse libre, pero no está claro que sea eficiente. Sin embargo, en las negociaciones de libre comercio -incluyendo el TTIP y el CETA-, libertad y eficiencia se consideran idénticas o vistas como semejantes. No se ha demostrado que la liberalización del comercio sea eficiente. Pero sí sabemos bien que la idea de que toda interferencia en el comercio internacional es perjudicial e ineficiente es claramente errónea. Por ejemplo, un país que se protege a sí mismo contra las importaciones masivas de otro país en el que compañías monopolistas hacen grandes beneficios y combinan alta productividad con bajos salarios no debe ser condenado. Medidas proteccionistas contra estas prácticas pueden, de hecho, mejorar el estado del bienestar de todo el mundo para evitar que las empresas monopolistas dañen o destruyan otras empresas sanas.

Peor que todo lo comentado hasta ahora es que algunos países, de forma puramente mercantilista, se esfuerzan en exportar más de lo que importan. Este fenómeno se llama “desequilibrio de balanzas” en el campo de la macroeconomía, y se sitúa en agudo contraste a la doctrina del libre comercio. En el momento actual, para determinar el éxito o el fracaso que el comercio

internacional aporta a los países que participan en él, los superávits y los déficits se han vuelto más importantes que los efectos en la productividad de la liberalización del comercio. En realidad, una vez que un país genera superávits de forma creciente y estable, no quedan incentivos para que los posibles socios comerciales de este país lleguen a acuerdos comerciales con este si persiste en defender estos superávits comerciales.

Ni las fluctuaciones bruscas en los tipos de cambio, ni la inversión internacional directa, ni el dumping salarial o las consecuencias sociales del comercio son mencionadas por la ideología del libre comercio. Los políticos procomercio internacional hacen sus juicios sobre la base de una doctrina que no tiene nada que ver con la evidencia real. Hoy en día, intentar conducir las políticas comerciales y los flujos de comercio es como intentar reparar un coche con herramientas para reparar relojes. Lo que la economía global necesita, más que un debate doctrinario sobre el comercio internacional, es un sistema monetario que evite que los países individuales acumulen ventajas injustificadas prolongadamente en el tiempo a través del dumping salarial o de medidas similares.

3. Estimaciones del impacto económico del CETA y el TTIP

Los estudios de impacto económico de los tratados de libre comercio más precisos que se han realizado son los que analizan la implementación del CETA[4 5 6 7], y han proyectado beneficios económicos muy modestos. Estos resultados son, sin embargo optimistas, dado que sus autores han usado metodologías propensas a sobreestimar sus beneficios, según aclaran algunos de los economistas más reconocidos en la disciplina teórica del comer-

4 Cameron, Richard A., and Constantin Loukine (2001) *Canada - European Union Trade and Investment Relations: The Impact of Tariff Elimination*. Canadian Department of Foreign Affairs and International Trade. Available from: http://ctrc.sice.oas.org/geograph/Impact_studies/Bilateral/Canada-EU.pdf.

5 Hejazi, Walid and Joseph Francois (2008) *Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership*. A Joint Study by the European Commission and the Government of Canada. Available from: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf.

6 Kitou, Elisavet, and George Philippidis (2010) *A Quantitative Economic Assessment of a Canada-EU Comprehensive Economic Trade Agreement*. Presented at the 13th Annual Conference on Global Economic Analysis, Penang, Malaysia. Available from: http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=3252.

7 Kirkpatrick, Colin, Selim Raihan, Adam Bleser, Dan Prud'homme, Karel Mayrand, Jean Frederic Morin, Hector Pollitt, Leonith Hinojosa, and Michael Williams (2011) *Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) on the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada: Final Report*. Available from: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc_148201.pdf.

cio internacional, algunos de los cuales son ganadores del Premio Nobel de economía.[8]

Aquellos más realistas que han incorporado en sus modelos la posibilidad de evaluar los impactos sobre la distribución de la renta prevén que las fricciones generadas por estos tratados disminuirán las rentas salariales y el empleo, y en consecuencia también las demandas agregadas en las dos regiones.[9] [10]

Sustituir la pérdida de demanda interna de una región causada por la disminución de rentas salariales, buscando una nueva cuota de mercado exterior no es una buena estrategia en un entorno de estancamiento global en el que, además, los socios comerciales están aplicando estrategias similares. Esta estrategia aplicada en la actualidad, además de generar problemas sociales y desequilibrios en las estructuras económicas domésticas, tiene una gran probabilidad de fracasar, generando una espiral deflacionaria global. Tal estrategia combinada con la imposibilidad de relanzar la demanda interna a través de políticas fiscales, debido a la imposición de austeridad presupuestaria, está creando la tentación de intentar reactivar la inversión a través de la desregulación financiera, generando así nuevamente riesgos para la estabilidad financiera.

---

8 Paul Samuelson, Dani Rodrik y Paul Krugman han afirmado que los supuestos beneficios de la apertura comercial son en realidad cuestionables. Krugman afirma por ejemplo que la teoría del comercio internacional esconde un "pequeño y sucio secreto", véase que los beneficios estáticos (aquellos que se producen de forma más directa en el momento de la apertura) son muy pequeños y se agotan inmediatamente.

9 Kohler, P. & Storm, S. (2016). "CETA without Blinders: How Cutting 'Trade Costs and More' Will Cause Unemployment, Inequality, and Welfare Losses". *International Journal of Political Economy*, 2016, 45.4: 257-293.

10 Capaldo, Jeronim (2014). *The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability*. Global Development and Environment Institute. Tufts University, 2014. Working Paper No. 14-03.

4. Impacto de los Tratados de Libre Comercio sobre las PYME europeas

"Ausencia de estudios de impactos sobre PYME"

No hay estudios prospectivos que aborden de forma concreta el impacto que estos dos tratados pueden tener sobre las PYME europeas, ni más concretamente sobre las españolas. Los únicos estudios que han analizado impactos similares han sido aquellos que han valorado los resultados del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá.[11] Los resultados son claros, siendo las empresas de menor escala y los trabajadores los claros perdedores de su aplicación.

Estos tratados son promovidos como tratados que incluyen capítulos especialmente dedicados a las PYME. No obstante, hasta ahora, las únicas propuestas conocidas de estos capítulos se limitan a crear un sitio web de información y un HelpDesk para explicar a las PYME cómo pueden beneficiarse más del acuerdo, por lo que se parecen más a campañas publicitarias que a un trabajo riguroso sobre los posibles efectos de los tratados que permitan a las PYME posicionarse al respecto.

---

11 Melitz, Marc J., and Daniel Trefler. 2012. "Gains from trade when firms matter". *Journal of Economic Perspectives* 26(2): 91-118.

Es probable que el impacto de los tratados de libre comercio varíe dependiendo del sector empresarial o de la importancia del comercio intraempresarial en cada sector y el grado de apertura a la exportación. Sería necesario realizar un estudio detallado para identificar y estimar los efectos de los acuerdos comerciales previstos. La realidad es que no se ha evaluado a fondo el impacto de tratados como el CETA y TTIP sobre las PYME. La Comisión Europea publicó un informe el 7 de abril de 2015, basado en un cuestionario realizado a PYME, pero que se realizó sin el uso de ninguna técnica de muestreo científico. Por lo tanto, no se han identificado de manera precisa los probables ganadores y perdedores de la implementación de estos tratados en cada país y en cada sector, a pesar de que el Comité Económico y Social Europeo[12] ha recomendado a la Comisión Europea llevar a cabo un estudio a tales efectos. Sin embargo, la Comisión no ha mostrado ninguna disposición a actuar al respecto. Como garantía, las PYME solo pueden aferrarse a la palabra de los altos cargos de la UE y del gobierno de los EEUU, que aseguran que estos tratados les serán muy beneficiosos.[13] A pesar de estas afirmaciones, las dudas de las PYME, en especial de los 19 millones de ellas en Europa que no se dedican a la exportación y que se enfrentarán a una mayor presión competitiva, no parecen haberse disipado.[14] Hasta el momento, tampoco se ha incluido a los representantes de las PYME en las negociaciones, ni tampoco se ha explicado de forma rigurosa cuáles pueden ser los efectos de estos tratados sobre este gran sector empresarial.

---

12 Recomendación del European Economic and Social Committee, a julio de 2015: "[Los estudios de la Comisión] no proporcionan una evaluación exacta, basada en pruebas y detallada, por sector y Estado miembro, del impacto que la docente podría tener sobre las empresas exportadoras y no exportadoras. (...) es crucial poder prever cómo estas empresas se verán afectadas por la apertura de un mercado transatlántico más integrado".

13 Mike Froman, Representante de Comercio de los EEUU declaró en Roma, el 14 de octubre de 2014, que las PYME serían las máximas beneficiadas del TTIP, dado que se beneficiarían de las flexibilizaciones en la regulación y de la desaparición de los obstáculos a la exportación. Cecilia Malström, Comisaria de Comercio de la UE, usó argumentos parecidos el 12 de marzo de 2015 para defender que las PYME serían las ganadoras destacadas de llevarse a cabo el acuerdo.

14 Durante una reunión celebrada el 26 de marzo de 2015 en el Directorio de Comercio de Bruselas, la organización de empleadores de Francia, MEdEF, preguntó "¿Cómo pueden tranquilizar los COM [los servicios de comunicación de la Comisión] a las 19 millones de PYME europeas que no exportan y que tendrán que enfrentarse a una mayor competencia?". Por su parte, la Confederación de la Industria Británica admitió durante una reunión en la Comisión Europea el 1 de julio de 2015 que era difícil convencer a las PYME porque "el caso de los beneficios del TTIP [sobre las PYME] sigue siendo hipotético".

“Solo una pequeña proporción de PYME exportan”

Hay aproximadamente 20 millones de PYME en la Unión Europea, que representan el 58% de su valor agregado bruto y el 67% de los lugares de trabajo. Solo el 0,7% de estas PYME exportan en la actualidad a los EEUU, y sus exportaciones no superan el 2% del valor añadido producido por las PYME. La mayoría de los mercados de las PYME europeas son a su vez europeos. Es por esta razón que algunas voces relevantes, como Jean Arthuis, ex ministro de economía y finanzas de Francia, apuntan que el desarrollo de las PYME dependerá sobre todo de cómo se eliminen las barreras al comercio internacional dentro de la UE.[15] De hecho, el tratado podría tener un efecto seriamente desestabilizador sobre las PYME, dado que podría desviar significativamente el comercio intereuropeo -que representa la mayor parte de la exportación de las PYME- hacia los EEUU, fomentar la importación de productos americanos baratos y apoyar a grandes grupos para entrar en mercados europeos en los que las PYME son fuertes en la actualidad.[16]

“Diferentes definiciones de PYME a los dos lados del Atlántico”

Es necesario precisar que la definición de PYME no es la misma a los dos lados del Atlántico. Mientras que en Europa el número máximo de empleados es de 250, este puede llegar a 1.000 en algunos sectores de los Estados Unidos. Esta discrepancia podría resultar en distorsiones de la competencia si las medidas especiales para las PYME se aplican equitativamente a las empresas de diferentes tamaños.*“Liberalización de la licitación pública”*
Las propuestas de liberalización y apertura en el ámbito de la provisión de servicios para el sector público, junto a la homogeneización legal que

15 www.jean-arthuis.eu/fr/depute-en-action/11-au-parlement-europeen/320-ttip-la-charrue-avant-les-boeufs.html

16 Dupré, Mathilde. *A Transatlantic Agreement but at what cost to SMEs?* Veblen Institute for Economic Reform, November 2015.

propone el tratado en general, dará acceso a grandes empresas transnacionales a contrataciones que hasta ahora se llevaban a cabo con proveedores locales, con los que posiblemente la ciudadanía y la administración pública tengan intereses comunes, más allá de lo puramente económico. La apertura y creación de un mercado transatlántico en la provisión de servicios públicos permitirá que grandes corporaciones extranjeras, con gran capacidad financiera y orientadas únicamente a obtener beneficios y con ningún interés en tener en cuenta las externalidades relacionadas con el territorio, ejerzan una competencia insostenible para las empresas locales que llevan a cabo estos servicios y que, con su experiencia relacionada a su implantación en la región, aportan valor más allá del cuantificado económicamente. Además, la entrada de grandes capitales puede crear un "efecto de mercado cautivo", en el que grandes transnacionales, por tener economías de escala o economías de red, consigan monopolizar estos mercados. La homogenización de los mercados en las concesiones públicas tendría otros efectos negativos, como la imposibilidad de las administraciones públicas de establecer regulaciones flexibles que respondieran a las necesidades de la región.[17]

"En EEUU existen leyes proteccionistas para las PYME"

Cabe destacar también que los EEUU tienen leyes que dedican un porcentaje de la contratación pública a empresas locales. Estas leyes, aunque son deseables en términos generales, generan una discriminación negativa para las PYME europeas. Llamadas "*Buy America(n)*" y "*Buy local*", tienen como objetivo reservar ciertos mercados de contratación pública para empresas nacionales, productos nacionales y pequeñas empresas locales (un 23% en ciertos mercados). Estas leyes están siendo blanco directo de la Unión Europea, que exige que sean eliminadas. Sin embargo, las comunidades locales de los Estados Unidos no parecen dispuestas a dejar que sean derogadas y están poniendo presión a nivel federal y estatal para

17 Cutillas, S (2014) *TTIP y financiarización*. ODG.

mantenerlas. En junio de 2014, el Congreso de los Estados Unidos adoptó una enmienda destinada a bloquear la flexibilización de las leyes de contratación pública estadounidenses. En cambio, el compromiso del gobierno británico de hacer que las PYME se beneficien directa o indirectamente del 25% del gasto público sí que podría volverse ilegal si en Gran Bretaña finalmente el Brexit no se materializara, y el TTIP, el TiSA y el CETA entraran en vigor. Además, los umbrales para emitir ofertas transatlánticas podrían reducirse.[18]

18 www.gov.uk/government/publications/2010-to-2015-government-policy-government-buying/2010-to-2015government-policy-government-buying.

5. Potenciales efectos de los Tratados de Libre Comercio en las PYME españolas

"España destaca por su empresariado de pequeñas dimensiones"

Dentro del empresariado europeo, el español se caracteriza por el fuerte peso que tienen las empresas de menor tamaño. En 2014, el 99,27% de las empresas existentes en España eran consideradas pequeñas empresas al contar con menos de 50 asalariados. De ellas, el 96,4% tienen menos de 10 trabajadores, entrando dentro de la categoría de microempresas. Desde el inicio de la crisis ha habido una ligera reducción del número de PYME. Sin embargo, diferenciando entre empresas con asalariados y sin asalariados, vemos que el número de empresas con asalariados se ha reducido en más de 200 mil desde el 2008, pasando de 1,66 millones a 1,44; mientras que el número de empresas sin asalariados ha crecido en 40 mil, pasando de 1,75 millones a 1,79. Estos datos indican dos cosas: que la crisis ha provocado el cierre de muchas PYME con asalariados (el número de PYME con asalariados se ha reducido de 172 mil en 2008 a 115 mil en 2016 para las pequeñas; y de 24 mil en 2008 a 18 mil en 2016 para las medianas); y que muchas personas, antes posiblemente trabajadoras por cuenta ajena, son ahora autoempleadas, computando como PYME en las estadísticas.

Figura 1. Empresas españolas por estratos de asalariados y condición jurídica. Años 1999, 2008 y 2016.

2.1. Número de empresas	1999	2008	2016
Total empresas	2.518.801	3.422.239	3.236.582
Total sin asalariados	1.388.116	1.754.374	1.791.909
Total con asalariados	1.130.685	1.667.865	1.444.673
Microempresa	985.619	1.465.019	1.305.270
Pequeña	125.062	172.078	115.917
Mediana	16.174	24.303	18.263
Grande	3.830	6.465	5.223
2.2. Porcentajes	**1999**	**2008**	**2016**
Total empresas	100	100	100
Total sin asalariados	55,11	51,26	55,36
Total con asalariados	44,89	48,74	44,64
Microempresa	87,17	87,84	90,35
Pequeña	11,06	10,32	8,02
Mediana	1,43	1,46	1,26
Grande	0,34	0,39	0,36
2.3. Total con asalariados, excluidas las empresas-personas físicas (**)			
	1999	**2008**	**2016**
Número de empresas	666.708	1.025.042	920.211
Microempresa (%)	79,70	81,60	85,40
Pequeña (%)	17,30	15,50	12,05
Mediana (%)	2,40	2,30	1,98
Grande (%)	0,60	0,60	0,57

(*) Incluye: SA, SL, SCooperativas, Comunidad de Bienes, Colectiva, Comanditaria, Asociaciones, Organismos –Autónomos y otros– y Personas físicas. En 2016 los porcentajes de estas empresas por condición jurídica sobre total de empresas con asalariados son: SA, SL y SCoop: 54,7%; SC, SC y CB: 2,9%; Asociaciones y Org. Autónomos: 6,2%; y Personas Físicas: 36,3%.

(**) Respecto al total de las empresas con asalariados, en este subcuadro están excluidas las empresas que no ostentan personalidad jurídica propia, es decir, las empresas pertenecientes a personas físicas o bien los autónomos sin asalariados.

Fuente: Cátedra F. ICO PYME, datos INE_DIRCE (2016).

Como se muestra en el siguiente cuadro, la estructura del tejido productivo español se compone de un mayor número de PYME que en los países más ricos de la UE, quedando bastante lejos de Alemania, Dinamarca, Luxemburgo, Austria, Finlandia o Reino Unido, que tienen muchas más empresas de mayor tamaño.[19] Las PYME españolas generan el 73% del empleo en España -la media de la UE es de 67%- y el 63% del PIB –siendo la media de la UE un 58%-. Esto hace que la economía española sea especialmente sensible a la entrada de competidores de mayor tamaño que pudieran dañar al sector.

19 Colegio de Economistas de Madrid. *La evolución de las PYME en España*. Nº 149. Octubre 2016.

Figura 2. Porcentaje de empresas según tamaño, 2012.

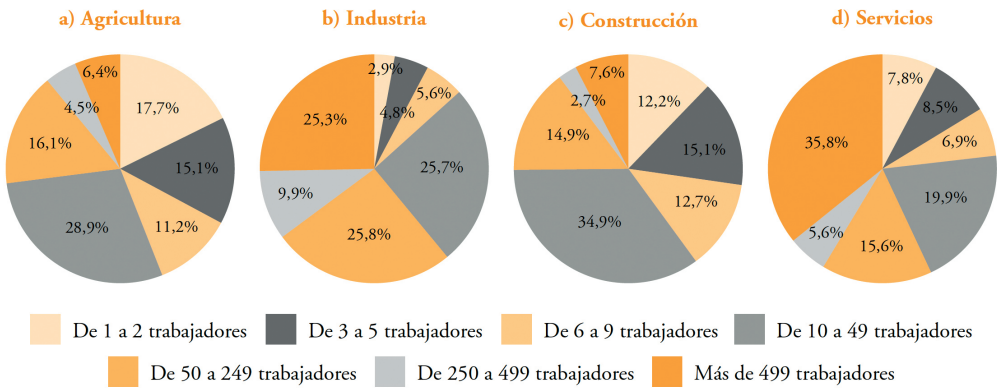
	Total	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Bélgica	100,00%	94,58%	4,58%	0,68%	0,15%
Dinamarca	100,00%	89,25%	8,83%	1,62%	0,30%
Alemania	100,00%	82,19%	14,86%	2,46%	0,49%
Irlanda	100,00%	89,01%	8,95%	—	—
Grecia	100,00%	96,63%	2,95%	0,36%	0,06%
España	100,00%	94,80%	4,48%	0,60%	0,12%
Francia	100,00%	95,52%	3,74%	0,61%	0,13%
Italia	100,00%	94,97%	4,45%	0,50%	0,08%
Luxemburgo	100,00%	87,32%	10,29%	1,93%	0,45%
Holanda	100,00%	94,99%	4,05%	0,81%	0,15%
Austria	100,00%	87,27%	10,78%	1,62%	0,33%
Portugal	100,00%	95,34%	3,96%	0,61%	0,10%
Finlandia	100,00%	93,01%	5,76%	1,00%	0,23%
Suecia	100,00%	94,58%	4,50%	0,77%	0,15%
Reino Unido	100,00%	89,00%	9,19%	1,47%	0,33%

Fuente: Eurostat (2016).

"Empleo en las PYME por sectores"

Como ya se ha dicho, la mayor parte del empleo en España se concentra en el sector de las PYME. En el sector de la agricultura, las PYME concentran el 89,1% del empleo; en la industria, el 64,8%; en la construcción, un 89,3% y, en los servicios, el 58,6%. La agricultura y la construcción son los sectores donde se concentra un mayor número de PYME y, por tanto, también donde se concentra más el empleo de las PYME en conjunto. En cambio, la mayor parte de grandes empresas, con más de 499 trabajadores, se encuentran en el sector industrial y de servicios, en los que hay mayor presencia de grandes corporaciones transnacionales.

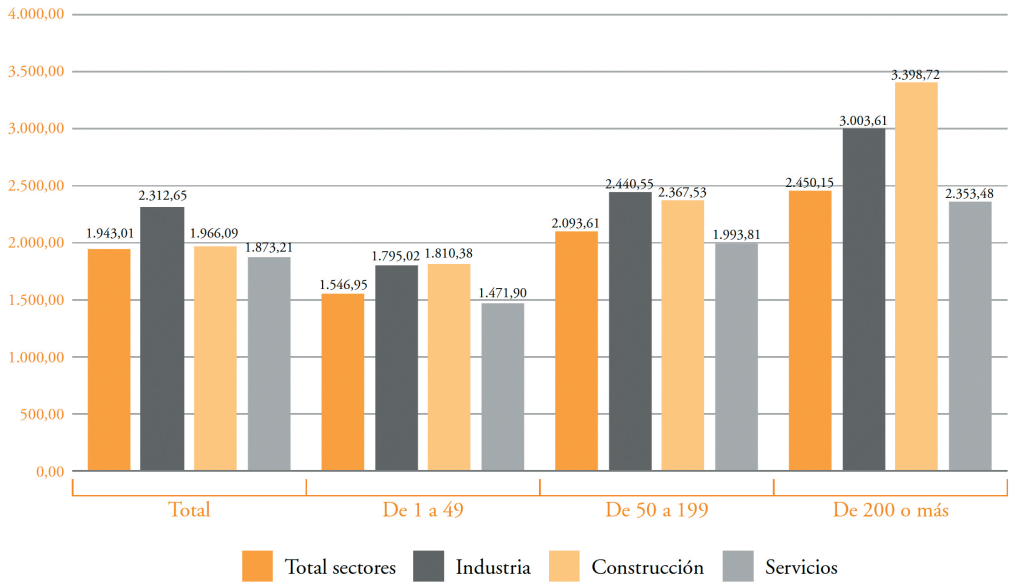
Figura 3. Distribución de trabajadores asalariados por tamaño de empresas.



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2016). Estadísticas de empresas inscritas en la Seguridad Social.

En el gráfico inferior se puede apreciar que los salarios del sector servicios de las pequeñas y medianas empresas -menos de 50 trabajadores, y de 50 a 199 trabajadores respectivamente- son ya muy inferiores a los de las grandes empresas. Es, por lo tanto, difícil afirmar que, a pesar de que los tratados permitan reducir aún más los niveles salariales que pagan las PYME a sus trabajadores, esto repercuta en una mejor posición competitiva respecto a las grandes empresas. De hecho, estas gozan de mayor capacidad para presionar a sus trabajadores para imponer rebajas salariales si lo consideraran necesario, así como de mayor productividad para producir más con igualdad de costes. Más bien, **una reducción generalizada de los salarios sería una medida contraproducente para las PYME, las cuales dependen en mayor medida de la demanda interna española**, que quedaría dañada con el deterioro de las rentas salariales.

Figura 4. Salarios mensuales, por sectores y tamaño de empresa (2016T2).

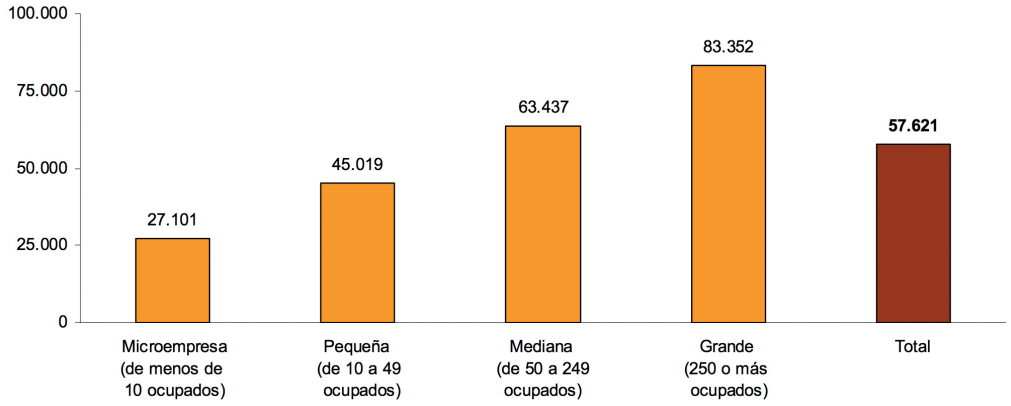


Fuente: INE (2016). Encuesta trimestral de costes laborales.

"Las empresas pequeñas son menos productivas"

La dimensión de la empresa es un factor que influye en la productividad. La relación existente entre productividad y dimensión de la empresa -expresada en términos de número de personas ocupadas- se observa en el siguiente gráfico, en el que se visualiza la productividad media por ocupado para cada uno de los distintos intervalos de tamaño en los que se clasifica a las empresas industriales españolas. El gráfico resalta el aumento progresivo de la productividad a medida que aumenta el tamaño de la empresa, así como las variaciones existentes en los incrementos de productividad de unos intervalos a otros.

Figura 5. Productividad (en euros) en la industria manufacturera por tamaño de la empresa. Año 2015.



Fuente: INE. Estadística Estructural de Empresas: Sector Industrial Año 2015. Nota de prensa de 23 de junio de 2017.

Las diferencias entre la productividad de las pequeñas y las grandes empresas españolas dedicadas a la construcción son parecidas a las de las empresas industriales, mientras que para el sector servicios estas son un tanto inferiores, según los datos de 2012 publicados por la OCDE, reflejados en el cuadro inferior:

Figura 6. Productividad de las empresas españolas según tamaño, 2012. Datos en porcentaje, siendo 100 la productividad de las empresas de mayor tamaño.

	De 1 a 9	De 10 a 19	De 20 a 49	De 50 a 249	250 +
Construcción	36%	50%	73%	83%	100%
Servicios	54%	75%	88%	102%	100%
Industria	35%	49%	60%	73%	100%

Fuente: OCDE (2015).

“Las empresas pequeñas necesitan más protección”

También ha sido recogido en análisis empíricos que el aumento de la presión competitiva hace que las empresas se especialicen en las mercancías en las que son más productivas (competencia intraempresa),[20] abandonando a menudo aquella producción en la que no destacan. Algo parecido sucede a nivel sectorial, ya que dentro de los sectores tienden a sobrevivir con mayor probabilidad las empresas con mayores índices de productividad (competencia interempresa).[21] Esto significa que una apertura comercial y un incremento de la competencia perjudica en mayor medida a las empresas más pequeñas, que, como se ha visto, son menos productivas que las de mayor tamaño. En términos generales, los nuevos entrantes en los mercados gracias a los tratados de libre comercio son grandes empresas transnacionales, las cuales disponen del capital y de las capacidades institucionales para exportar y/o realizar inversión extranjera directa más fácilmente. De hecho, existe una correlación positiva entre la regulación en el mercado de productos y el número de PYME. Esta correlación es utilizada como justificación para defender la necesidad de rebajar tal regulación y promover la apertura, dado que supuestamente el aumento de la dimensión de las empresas sería positivo para la economía, ya que las empresas de mayor dimensión son más productivas. En términos discretos, existen dos maneras de que la dimensión media del empresariado aumente: la primera pasa por el aumento de tamaño de las empresas existentes, sin que se reduzca de forma significativa el número de empresas. Esta primera vía es habitual en contextos de crecimiento económico generalizado. La segunda vía para aumentar la dimensión media de las empresas es a través de la desaparición de un gran número de empresas pequeñas, y la supervivencia de las de mayor tamaño. Esta segunda vía no tiene por qué producirse a través de los mecanismos de competencia empresarial, sino que la desaparición de PYME puede producirse por motivos ajenos a las reglas preestablecidas de la competencia, como cambios regulatorios que modifiquen la naturaleza

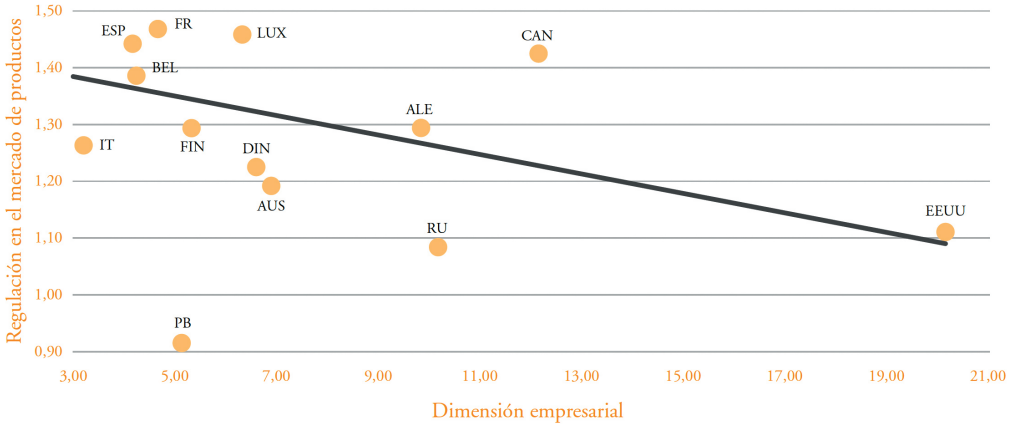
---

20 Melitz, Marc J., and Daniel Trefler. 2012. “Gains from trade when firms matter”. *Journal of Economic Perspectives* 26(2): 91-118.

21 Un ejemplo fue el tratado de libre comercio entre Canadá-EE. UU. Trefler (2004) muestra que el 12% de los trabajadores de las empresas de baja productividad perdieron su trabajo.

de los productos de un sector empresarial -como la liberalización prevista por el CETA de la denominación de origen de los vinos y otros productos agrícolas)- o la falta de acceso a crédito por problemas o cambios en el sector financiero ajenos a las condiciones de las PYME -por ejemplo, la restricción del crédito bancario por problemas de solvencia de las entidades bancarias o cambios en su regulación. No sabemos cuál de estos dos efectos dominará en caso de aplicarse el CETA en todas sus dimensiones, pero dado el entorno de bajo crecimiento económico y los cambios legislativos previstos en relación a algunos sectores como el financiero, de servicios o agrícola, parece más probable que el segundo efecto sea el protagonista. En este **caso, la apertura facilitaría la extinción de aquellas empresas que, con el nuevo marco legislativo y el nuevo contexto financiero y económico surgido de los acuerdos, no pudieran continuar con su actividad**. Su extinción dejaría libre su cuota de mercado para que las empresas más grandes pudieran absorberla.

Figura 7. Relación entre la regulación en el mercado de productos y dimensión empresarial. Datos 2013.



Fuente: OCDE (2016).

“Las PYME son el sector empresarial que menos exporta”

Como ya se ha dicho, el tamaño no solo influye en los niveles de productividad, sino que determina también por otros canales el nivel de internacionalización, es decir, la capacidad exportadora de las empresas. Como se aprecia en el gráfico inferior, las empresas de mayor tamaño son también las que más exportan.

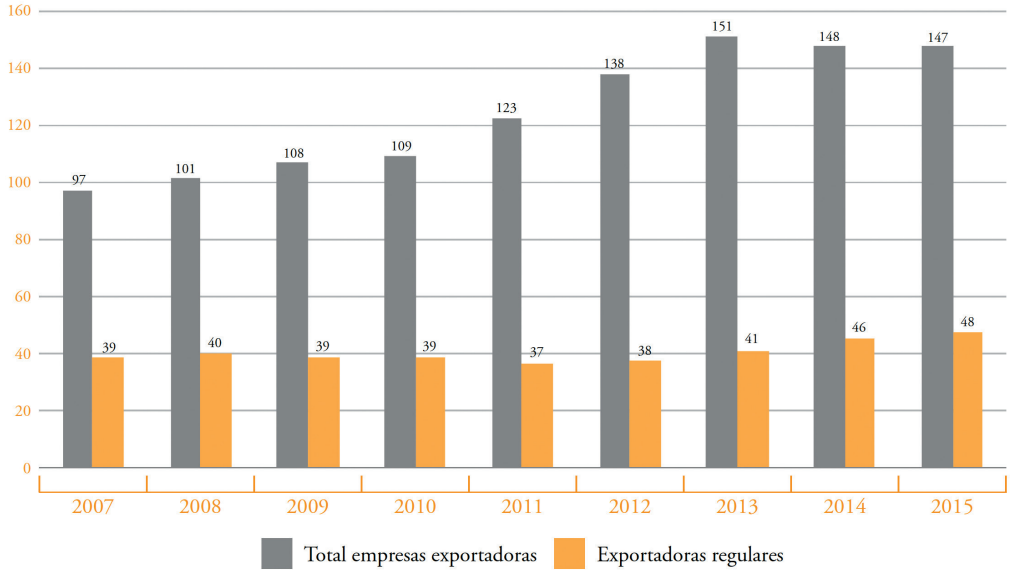
Figura 8. Participación de las empresas en la exportación según tamaño, 2012. Datos en porcentaje.

	Participación exportadoras			
	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande
Alemania	1,45%	3,44%	11,56%	83,55%
Finlandia	0,83%	6,58%	15,84%	76,75%
Reino Unido	2,01%	5,29%	16,17%	76,53%
España	2,19%	10,74%	25,40%	61,67%

Fuente: OCDE (2016).

Este hecho implica que, **a pesar de sufrir de forma más sensible la entrada de nuevos competidores, estas empresas serían las menos beneficiadas por la eliminación de aranceles y otras medidas obstaculizadoras del comercio internacional, puesto que son en realidad las que menos exportan**. En el siguiente gráfico se observa cómo en España, desde el inicio de la crisis, ha habido un incremento del 50% del número de empresas que exportan de manera puntual. Esto muy probablemente se haya debido a la debilidad del mercado interno, cosa que ha provocado que muchas PYME buscaran nuevas ventas en el exterior. Se confirma observando que la cifra de empresas exportadoras descendió ligeramente en 2014 y 2015 con la progresiva recuperación del dinamismo de la demanda interna. Sin embargo, se puede observar también que el número de empresas que exportan de manera regular es mucho menor y ha aumentado en menor medida durante este periodo.

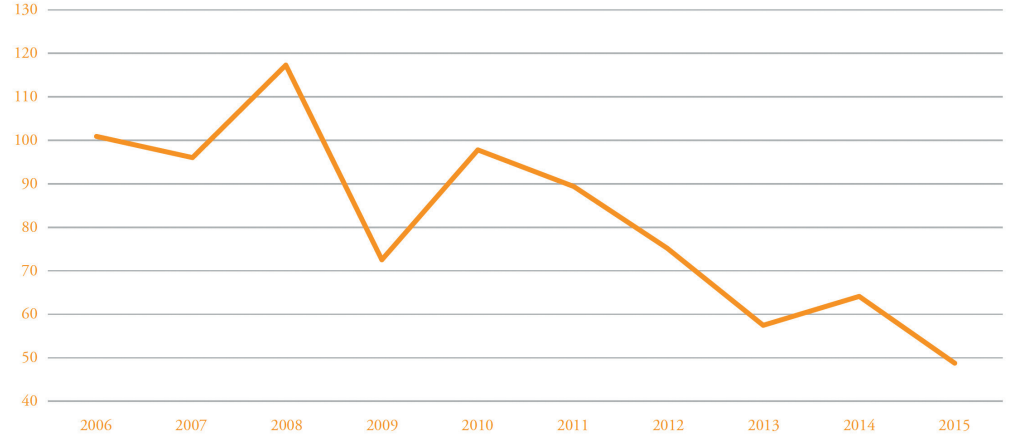
Figura 9. Empresas exportadoras.
Datos en miles de empresas.



Fuente: ICEX.

Tal debilidad exportadora, que queda ligeramente camuflada por las exportaciones más o menos esporádicas, puede apreciarse cuando observamos los volúmenes medios exportados por las nuevas empresas exportadoras, que entre el 2006 y el 2015 se ha reducido a menos de la mitad.

Figura 10. Importe medio exportado por nuevas empresas exportadoras.
Datos en miles de euros.



Fuente: ICEX.

Según un estudio que se basa en los datos de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales de la Fundación SEPI,[22] las empresas industriales en España que exportan tienen en general un tamaño mayor, una mayor productividad, un mayor porcentaje de empleo cualificado, invierten más en I+D y una participación de capital extranjero mayor. Además, están menos endeudadas y utilizan menos la contratación temporal. El estudio calcula también el efecto que tiene en la probabilidad de exportar un aumento de alguna de las características de las empresas: porcentaje de trabajadores no manuales, competencia, propiedad extranjera o inversión en I+D aumentan la probabilidad de abrirse a los mercados exteriores. Pero la característica que más impacto tiene en esta probabilidad es el tamaño: un aumento de diez empleados en el tamaño medio de la empresa incrementa la probabilidad de exportar un 1,69%.[23]

La mayor parte del sector de las PYME está formado por los sectores de hostelería y restauración, servicios inmobiliarios y construcción, y de servicios administrativos. Estos sectores se caracterizan por el pequeño tamaño de sus empresas, la propiedad y gestión familiares, por realizar trabajos manuales, por emplear a personal no muy cualificado y por tener niveles de competencia relativamente llevaderos, cosa que no hace menos necesarios grandes niveles de reinversión e innovación. Con estos datos es necesario ser realistas y tener claro que **la mayor parte de las PYME no será propensa al crecimiento si hay una apertura súbita en los mercados**, **como tampoco será propensa a la exportación**.

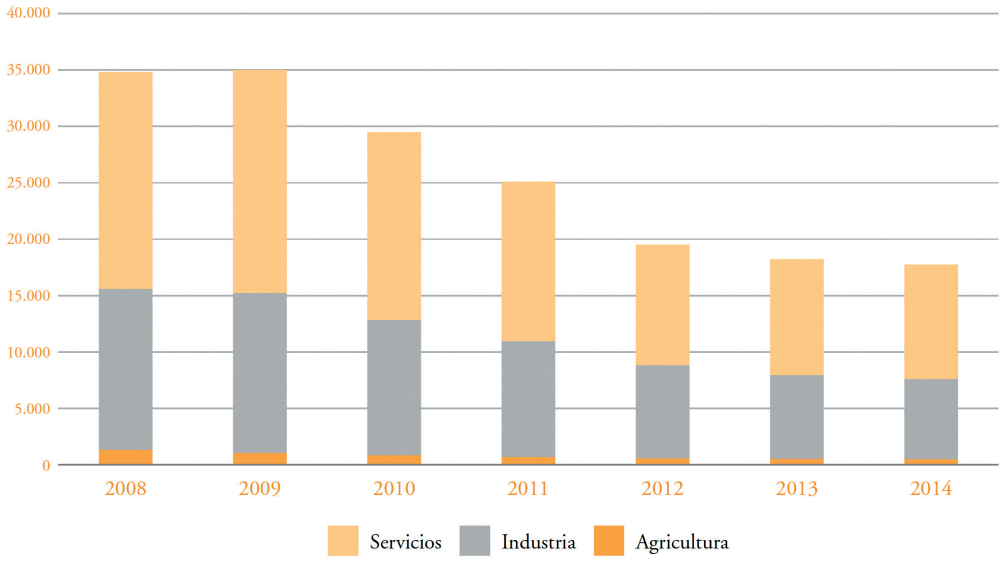
22 Correa-López, M. y Doménech, R. (2012), *La internacionalición de la empresa española*, BBVA Research Working Paper 12/30.

23 Colegio de Economistas de Madrid. *La evolución de las PYMES en España*. Nº 149. Octubre 2016.

“La tendencia innovadora de las PYME es negativa”

La anterior afirmación queda diáfanamente clara observando el gráfico inferior, que muestra que, a pesar de que el número de PYME vuelve a crecer en España después de la crisis, el número de empresas innovadoras se reduce de forma alarmante. Esto muestra que, con el actual contexto económico y el nivel de desarrollo del sector, **el grueso de las PYME no está en disposición de exportar ni de beneficiarse de tratados que faciliten la entrada de una competencia feroz desde el exterior**. Sería conveniente realizar planes de desarrollo para fomentar la mejora de la productividad, la inversión en I+D y el aumento del tamaño del sector antes de abrirlo para competir con empresas transnacionales con poder de mercado.

Figura 11. Evolución del número de empresas innovadoras.



Fuente: INE (2016).

6. Potenciales efectos de los Tratados de Libre Comercio en la economía local de Barcelona

Los potenciales efectos de los Tratados de Libre Comercio e inversiones sobre la economía de Barcelona no se desvían en exceso de lo estudiado para la economía española, con los datos disponibles. Según veremos, el fortalecimiento y la mayor participación de la economía social y solidaria en Barcelona respecto a la media española no permite ser más optimistas en las estimaciones de los efectos de los tratados. Esta mayor participación de la economía social y solidaria respecto a la media se traduce en el 2,8% de las empresas registradas en al ciudad, más de 53.000 personas contratadas, y un volumen económico agregado de 3.750 millones de euros, lo que supone más del 7% del PIB barcelonés, distando bastante, por el momento, de ser el modelo económico hegemónico.

"Barcelona destaca también por su empresariado de pequeñas dimensiones"

Al igual que en el caso del conjunto del Estado, la economía barcelonesa se caracteriza por un empresariado de pequeñas dimensiones. De hecho, el 58,4% de las empresas de Barcelona no cuenta con ningún asalariado, sien-

do el **95% la proporción de empresas sobre el total de la ciudad que tienen menos de 10 personas trabajando** a su servicio, ya que las microempresas (1 a 9 personas), son un 36,6%. El bajo porcentaje restante se lo reparten las pequeñas empresas (10 a 199 personas), con un 4,7%, y las grandes empresas (más de 200 personas) con un 0,3%[24].

De la misma manera que en el conjunto del Estado, esta circunstancia hace que la economía de Barcelona sea especialmente sensible a la entrada de competidores de mayor tamaño que pudieran dañar al sector, especialmente en lo que a los puestos de trabajo se refiere. El caso de la economía social y solidaria de la ciudad, que abarca alrededor del 2,8% de las empresas, no es ajeno a este fenómeno, pues el tamaño de sus empresas tiene un perfil incluso más desfavorable que el de la media. A pesar de ello, se ha comprobado en los últimos años de crisis económica que su resiliencia ante las dificultades es mayor al conservar cierta masa laboral a pesar del descenso del número de cooperativas[25].

"Empleo en las PYME por sectores"

Durante el cuarto trimestre de 2016, 492.065 asalariados de Barcelona trabajaban en actividades intensivas en conocimiento (el 54,1% del total). La ciudad se mantiene como principal núcleo de la economía avanzada en Cataluña, puesto que concentra el 43,6% de sus puestos de trabajo en este ámbito económico.

La estructura sectorial de los centros de cotización por actividades económicas el cuarto trimestre de 2016 lo encabezan el comercio y las reparaciones, con cerca de la cuarta parte del total (23,2%), la rama de servicios a las empresas (con un peso relativo del 18,5%) y la hostelería (10,7%). Respecto al mismo periodo de 2015, el conjunto de los centros de cotización crecen un +2,4% y destaca especialmente el aumento en el sector de la información y las comunicaciones y de la construcción (+6,6% y +5,6%, respectivamente).

---

24 Barcelona Activa. *Empresa i activitat emprenedora*, 2016

25 Comissionat d'Economia Cooperativa, Social i Solidària - Ajuntament de Barcelona. *L'economia social i solidària a Barcelona* (2016)

“Las empresas más pequeñas son también menos productivas”

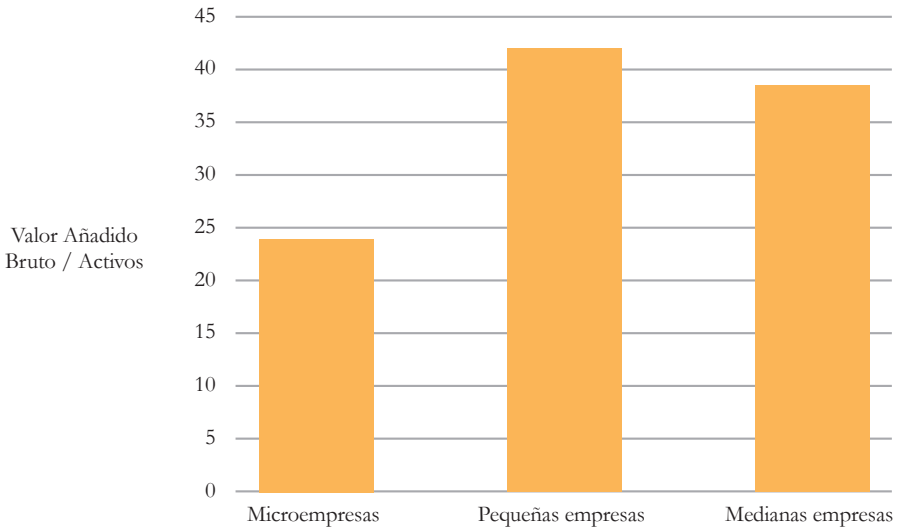
Como ya se ha visto anteriormente, la dimensión de la empresa es un factor que influye en la productividad. La relación existente entre productividad y dimensión de la empresa -expresada en términos de número de personas ocupadas- se observa en la tabla y el gráfico inferiores, en los que se pueden ver la productividad del trabajo así como de los activos para cada uno de los distintos intervalos de tamaño en los que se clasifica a las empresas catalanas. El gráfico resalta el aumento de la productividad entre las microempresas (menos de 9 personas) y las pequeñas empresas (entre 10 y 199). En el caso probable de que la productividad de las empresas de Barcelona sea similar a las de Cataluña en su conjunto, y considerando que el 95% de las empresas barcelonesas son definidas como microempresas, se puede afirmar que las empresas de menor productividad dominan la economía local.

Figura 12. Gasto medio por trabajador, valor añadido y gasto de personal sobre valor añadido de las PYME catalanas por dimensión de empresa. 2011–2015. Miles de euros y porcentaje de VAB.

	Micro	Petita	Mitjana	Pime
Despesa mitjana per treballador				
2011	30,7	33,7	38,8	34,5
2012	30,5	34,0	38,7	34,5
2013	30,5	34,3	39,5	35,0
2014	30,4	34,4	39,0	34,8
2015	30,4	34,3	39,3	35,0
Mitjana 2011-2015	*30,5*	*34,1*	*39,1*	*34,8*
Variació 2014-2015 en percentatge	*0,0*	*-0,3*	*0,9*	*0,5*
Valor afegit brut per treballador				
2011	36,9	41,0	51,8	43,3
2012	35,8	40,8	52,7	43,2
2013	37,0	41,8	51,7	43,8
2014	38,8	43,5	52,4	45,1
2015	40,6	45,0	56,1	47,7
Mitjana 2011-2015	*37,8*	*42,4*	*52,9*	*44,6*
Variació 2014-2015 en percentatge	*4,7*	*3,6*	*7,1*	*5,7*
Despeses de personal sobre el valor afegit brut				
2011	83,4	82,3	75,0	79,8
2012	85,1	83,4	73,5	80,0
2013	82,5	82,0	76,4	79,9
2014	78,5	78,9	74,5	77,1
2015	74,9	76,1	70,1	73,4
Mitjana 2011-2015	*80,9*	*80,5*	*73,9*	*78,0*
Variació 2014-2015 en percentatge	*-4,6*	*-3,5*	*-5,9*	*-4,8*

Fuente: PimesDat de PIMEC a partir de dades SABI

Figura 13. Productividad media de los activos en las PYME catalanas.



Fuente: elaborado a partir de datos del Anuari de la PIME catalana 2017

"Las PYME son el sector empresarial que menos exporta"

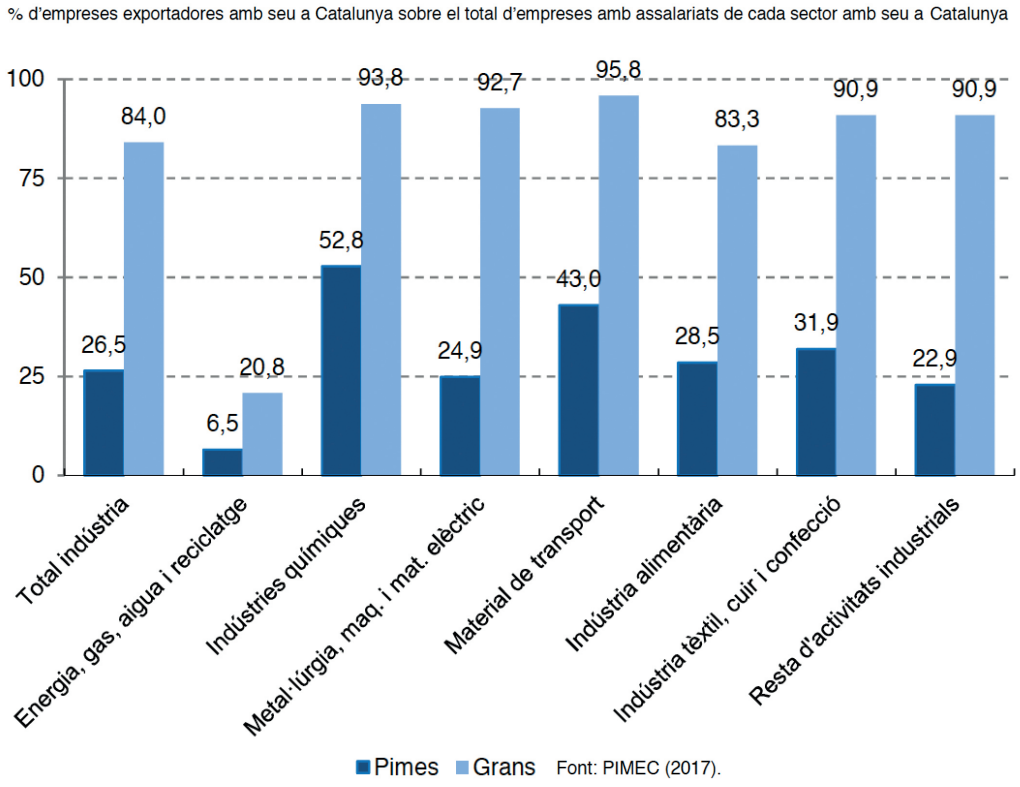
De la misma manera que se comentaba anteriormente, el tamaño no solo influye en los niveles de productividad, sino que determina también por otros canales el nivel de internacionalización, es decir, la capacidad exportadora de las empresas. Como se aprecia en el siguiente gráfico, las empresas catalanas de mayor tamaño son también las que más exportan. En 2015 en Cataluña, el 26,5% de las PYME con asalariados tenían actividad exportadora[26]. La estimación, si se mantuviese el porcentaje para Barcelona, y teniendo en cuenta la proporción de empresas con asalariados en la ciudad, sería que únicamente el 11% de las empresas tendría actividad exportadora.

Si volvemos a los criterios ya utilizados con anterioridad, que establecen que las empresas industriales en España que exportan tienen en general un tamaño mayor, una mayor productividad, un mayor porcentaje de empleo

26 PIMEC. *Anuari de la PIME catalana 2017*

cualificado, invierten más en I+D y una participación de capital extranjero mayor, y los comparamos con la situación empresarial barcelonesa, todo parece indicar que **la mayor parte de las PYME no será propensa al crecimiento si hay una apertura súbita en los mercados, como tampoco será propensa a la exportación.**

Figura 14. Base exportadora del tejido empresarial catalán por tamaño de empresa y sector de actividad. 2015.



Font: PIMEC (2017).

7. La Financiarización en el CETA: liberalización de las finanzas

En las últimas décadas, el mundo ha presenciado una transformación del sistema capitalista, que ha pasado de estar regulado por los procesos de producción en la época fordista de la primera fase del s. XX, a dar un salto hacia la preponderancia de las finanzas a partir de la década de 1970. La financiarización es el proceso histórico que ha llevado a este protagonismo de las finanzas en la economía y la sociedad. El estudio de este fenómeno ha producido una fructífera literatura[27], que pone a nuestro alcance multitud de características de este proceso y de sus variantes. De entre las características que definen la financiarización, cabe destacar la liberalización de las finanzas, la expansión de los mercados de capitales y la creación de nuevas formas de activos financieros, a los que podemos llamar 'capital ficticio'.

Los acuerdos referentes a los servicios financieros incluidos en el CETA acelerarán este proceso de financiarización a los dos lados del Atlántico. En este momento los servicios financieros representan aproximadamente el 7% de la economía canadiense, y aproximadamente el 6% del PIB europeo. En 2013, los servicios financieros, incluyendo los servicios de seguros, representaron cerca del 11% de las exportaciones totales de servicios de

27 Ver por ejemplo Lapavitsas, Costas. *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas* (2013). Traficantes de Sueños.

Canadá, de los cuales el 15,6% fueron a la Unión Europea. De acuerdo con el informe de la *Conference Board of Canada*, las exportaciones de servicios financieros canadienses se cuatriplicaron entre el 2000 y el 2013, de acuerdo con la tendencia a la financiarización. En cuanto a la Unión Europea, los servicios exportados a Canadá se estimaron en 16.400 millones de euros para 2013, lo cual representaba alrededor del 2,4% del total de exportaciones extracomunitarias de servicios. Las exportaciones de servicios financieros de la Unión Europea al resto del mundo representan alrededor del 12% del total de servicios exportados extracomunitarios. Lamentablemente, no hay datos disponibles sobre el nivel del comercio bilateral de servicios financieros entre las dos economías.

El capítulo de servicios financieros del CETA persigue ampliar la apertura del sector financiero y de los mercados financieros en Canadá y la UE. El CETA no solo permitirá que haya más servicios financieros transfronterizos -por ejemplo, asesoramiento sobre inversiones de cartera-, sino que también facilitará más inversiones, incluyendo adquisiciones y fusiones, en los sectores financieros de la otra región, como, por ejemplo, el establecimiento de sucursales financieras. Esta apertura se implementará a pesar de las lecciones de la reciente crisis financiera, que el sistema bancario de Canadá resistió relativamente bien gracias a su alto grado de protección.[28] De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y otros expertos, esto fue porque Canadá tenía unas regulaciones y una supervisión más estrictas, y su sector bancario y financiero era menos abierto a la inversión extranjera y la competencia.[29] La mayor apertura e interconexión prevista en el CETA entre los sistemas financieros canadiense y europeo conllevará una mayor vulnerabilidad de tales sistemas a choques externos y al contagio financiero. De hecho, el tratado no propone un marco de cooperación permanente entre los supervisores de las distintas regiones para detectar rápidamente comportamientos riesgosos, prevenir abusos, proteger a los clientes, localizar situaciones financieramente inestables, y actuar inmediatamente y al unísono en tiempos de crisis financiera.

---

28 Los seis bancos canadienses más grandes, por ejemplo, controlaban más del 90% de los activos bancarios del país y estaban protegidos de adquisiciones extranjeras.

29 Vander Stichele, M. (2017) *The financial services chapter: Inflating bank profits at the expense of citizens*. SOMO.

Entre las medidas de liberalización financiera, destaca que el CETA establece la obligación de los países firmantes a no llevar a cabo medidas de controles de capitales, forzando a estos a la autorización de cualquier pago en sus cuentas corrientes, de capital y financieras (art. 30.4 y 30.5). Esta obligación evitaría que las autoridades de un país firmante pudieran restringir los movimientos de capitales para, por ejemplo, evitar presiones especulativas sobre su divisa. La especulación sobre las divisas puede ser enormemente dañina para una economía, en especial para las PYME, que podrían verse negativamente afectadas por la subida de los precios de los productos importados.

Asimismo, el tratado establece restricciones a la aplicación de controles de capitales (artículos 28.4 y 28.5 en el capítulo de excepciones) incluso en contextos de crisis financieras. Estas restricciones dificultarían que se pudieran frenar a tiempo tales crisis a través de, por ejemplo, la limitación de transacciones financieras especulativas. Esto establece la prioridad de que los capitales puedan moverse libremente dentro y fuera de tal región aun a riesgo de afectar a la estabilidad financiera. Cabe destacar en este sentido que, en términos generales, son las empresas pequeñas y medianas las más negativamente afectadas por la inestabilidad financiera, dado que su capital es menos móvil, su relación con las entidades crediticias es de mayor dependencia y desigualdad de fuerzas -por lo que puede cortárseles el crédito con mayor facilidad en un contexto de deterioro- y tienen menor protección de las administraciones públicas en situaciones de estrés, al no tener un tamaño sistémico para la economía. Serían por tanto solo los grandes capitales, en especial los financieros, los que podrían beneficiarse de la posibilidad de huir del país en caso de crisis financiera, mientras que las PYME arraigadas al territorio sufrirían las consecuencias de la huida de los grandes capitales.

El tratado también restringe la capacidad de los gobiernos, parlamentos y otras instituciones públicas de regular los sectores financieros en favor del interés general, ya sea para prevenir crisis financieras o para reformarlo por otros motivos económicos, tales como canalizar el crédito a actividades productivas. Un ejemplo de esto es que la UE y Canadá acuerdan que deberán, 'en la medida de lo posible', proporcionar al sector financiero y otras partes interesadas, una oportunidad razonable para comentar sobre la legislación, regulación, procedimientos u otras medidas que un país o la UE propongan

adoptar con respecto al sector financiero (Artículo 13.11). El sector financiero tiene considerables recursos a su disposición. Y, en base a su respuesta a las reformas financieras posteriores a la crisis reciente, sus grupos de presión han demostrado que pueden socavar seriamente cualquier legislación financiera destinada a proteger a la población, los presupuestos gubernamentales y a la economía de sus prácticas abusivas y de la inestabilidad financiera.

Las normas de 'acceso a mercados' del capítulo de servicios financieros del CETA (artículo 13.6) también prohíben a los reguladores estatales tomar medidas para restringir la participación de capital extranjero en bancos locales u otras instituciones financieras domésticas. Tampoco se les permite establecer restricciones al número de servicios financieros, al valor total de las transacciones llevadas a cabo, o al número total de operaciones. Además, el acuerdo facilita que los inversores extranjeros disputen las regulaciones financieras estatales ante los tribunales de arbitraje entre inversores y estados, con la posibilidad de que estas corporaciones sean compensadas con dinero público por cumplir con regulaciones que sí cumplen el resto de empresas locales.

La deuda pública también está incluida en el sistema de arbitraje inversor-estado. Si un estado reestructurara su deuda pública, los inversores que sufrieran pérdidas por esta reestructuración podrían denunciar al estado ante estos tribunales de arbitraje, quedando excluidos de tal mecanismo solo los procesos de reestructuración en las que al menos el 75% de los inversores se hayan puesto de acuerdo para llevarla a cabo y acepten sus condiciones. Las reestructuraciones se llevan a cabo para mejorar las finanzas públicas de un estado que acumula demasiadas deudas con el objetivo de liberar espacio fiscal que permita aumentar el gasto y la inversión públicos, con la idea de revitalizar la economía y mejorar las condiciones de vida de la población. La imposibilidad de llevar a cabo tales medidas afecta negativamente a las perspectivas económicas, pudiendo volver crónica la situación de estancamiento económico que sufrimos en la UE desde el inicio de la gran crisis financiera.

Además, el incremento de la competencia en el sector financiero resultante de la apertura en estos mercados derivará posiblemente en una lucha feroz por cuotas de mercado de los competidores, cosa que puede llevar, como experimentamos en el periodo que nos llevó a la reciente crisis, a la provisión de crédito de manera irresponsable, a la venta y colocación de activos finan-

cieros de alto riesgo a población no informada, y a la restricción de servicios a aquellos clientes que no generen suficientes beneficios (microempresas, pensionistas, desempleados, población empobrecida, etc.). Por otra parte, el tratado no menciona medidas para la mejora de la provisión de crédito, ni para combatir el problema de concentración que forzó los rescates públicos debido a que los bancos eran 'demasiado grandes para quebrar'.

El CETA, además, podría poner en peligro el derecho a la privacidad de empresas y ciudadanos. Su artículo 13.15 establece que las instituciones financieras podrán intercambiar datos de las partes implicadas en transacciones financieras 'cuando sea necesario para el curso normal de los negocios'. En estos momentos no existen instituciones que supervisen el intercambio de datos entre EEUU y la UE. Los datos financieros de las PYME son un objetivo altamente atractivo para las grandes corporaciones que aspiran a penetrar en los mercados en los que actúan estas PYME, compitiendo con ellas. Esto significa que se requieren fuertes salvaguardas para proteger la privacidad de los actores económicos, salvaguardas que aún no existen, por lo que la puesta en marcha del CETA podría ser un riesgo para la privacidad de los participantes en actividades financieras.

"Una Nueva Era: cambio del modelo de financiación para las PYME"

Para estudiar los posibles efectos que puede tener el CETA cabe referirse a la literatura científica que diferencia entre estructuras financieras basadas-en-bancos -donde domina la financiación a través de préstamos bancarios- y estructuras basadas-en-mercados -en las que domina la financiación a través de títulos como bonos y acciones.[30] La investigación empírica relacionada con el tema ha detectado características importantes asociadas con cada uno de estos tipos de estructuras.[31] En estas investigaciones

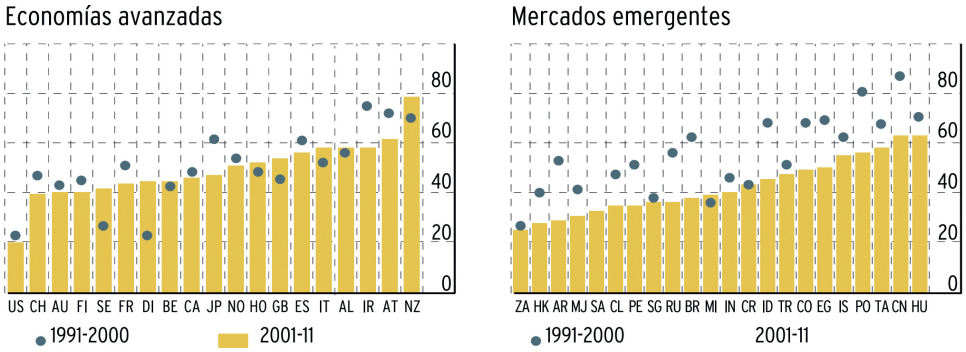
30 Levine, Ross. "Bank-based or market-based financial systems: which is better?." *Journal of financial intermediation* 11.4 (2002): 398-428.

31 Gambacorta, Leonardo, Jing Yang, and Kostas Tsatsaronis. "Financial structure and growth." *BIS Quarterly Review* March (2014).

se aprecia que el avance en el desarrollo económico bajo el actual modelo occidental hace que en la actualidad las economías tiendan hacia un modelo basado en mercados.[32] El siguiente gráfico muestra el rol creciente de los mercados de capitales en el sector financiero, y la disminución relativa del crédito bancario respecto a estos mercados. En él se puede observar cómo casi todas las economías, tanto de países catalogados como desarrollados como de los llamados emergentes, experimentan que el peso del crédito bancario respecto al total de la financiación entre 2001-11 decrece respecto a la década anterior. La liberalización financiera promovida por el CETA pretende profundizar en esta tendencia hacia el modelo de mercados.

Figura 15. Proporción del crédito bancario sobre el total de la financiación del sector privado.

Proporción del crédito bancario sobre el total de la financiación al sector privado



AL= Alemania; AR= Argentina; AT= Austria; AU= Australia; BE= Bélgica; BR= Brasil; CA= Canadá; SU= Suiza; CL= Chile; CN= China; CO= Colombia; CR= Corea; DI= Dinamarca; EG= Egipto; ES= España; EU= Estados Unidos; FI= Finlandia; FR= Francia; GB= Reino Unido; HK= Hong kong; HO= Holanda; HU= Hungría; ID= Indonesia; IN= India; IT= Italia; IR= Irlanda; IS= Israel; JP= Japón; MJ= Méjico;
MI= Malasia; NO= Noruega; NZ= Nueva Zelanda; PE= Perú; PO= Polonia; RU= Rusia; SA= Arabia Saudí; SE= Suecia; SG= Singapur; SU= Sudáfrica; TA= Tailandia; TR= Turquía.

El ratio de crédito bancario respecto al sector privado está expresado como porcentaje de la suma de crédito bancario más la capitalización de los mercados de bonos y acciones. Un valor más elevado del indicador sugiere una estructura financiera más orientado a la banca. Para cuatro países (Egipto, Israel, Nueva Zelanda y Arabia Saudi) no está disponible la información de emisiones de bonos por parte del sector privado. Sin embargo, los mercados de bonos en estos mercados son modestos en tamaño y el orden de los países en el gráfico no cambia empleando las variables obtenidas de otras fuentes. El diamante azul por encima (debajo) de la barra indica que un particular sistema se vuelto más (menos) orientado al mercado durante los 2000s que en los 1990s.

Fuente: Beck et al (2000); Banco Mundial, Global Financial Development, BIP.

32 Levine, Ross (2001): *Financial structures and economic growth: a cross-country comparison of banks, markets and development*, Cambridge, MIT Press; Levine, R and S Zervos (1998): "Stock markets, banks and economic growth", *American Economic Review*, vol 88, pp 537–58.

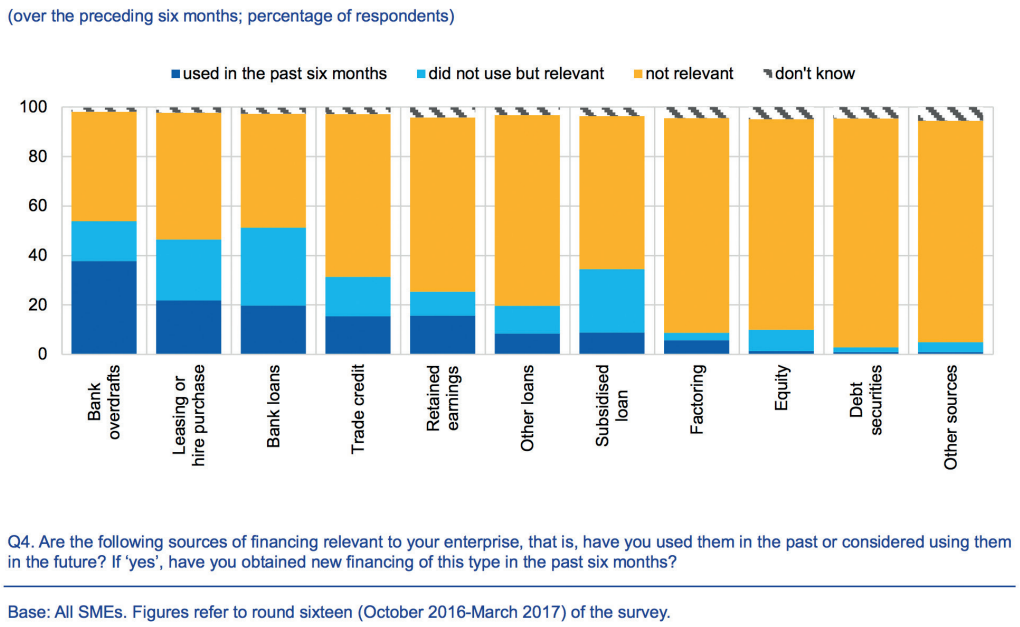
En la actualidad, los proyectos de desarrollo financiero a los dos lados del Atlántico se centran en potenciar el rol de los mercados de capitales como alternativa a la escasez de crédito de los sistemas bancarios tradicionales. Algunos de estos proyectos, como el Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (también llamado Plan Juncker), la Unión Bancaria Europea, y la Unión Europea de Mercados de Capitales encauzan la evolución de los mercados financieros a nivel europeo hacia esta dirección, que acentúa el papel de los mercados de capitales en detrimento del de los bancos. El CETA y otros tratados similares, así como los nuevos proyectos institucionales financieros a escala europea, lleva implícito un viraje hacia un modelo legal que facilite la expansión y consolidación del modelo basado-en-mercados a escala global.

"Impacto del modelo de mercados sobre las PYME"

Es destacable el impacto que la profundización financiera provocada por el CETA tendría sobre el sector productivo, en especial sobre las PYME. Los resultados de las encuestas del BCE sobre la estructura financiera de las PYME,[33] que se aprecian en la parte inferior, muestran una alta dependencia financiera de las PYME con los bancos. Más del 50% de las PYME encuestadas declaran que las líneas de crédito bancario ('bank overdrafts') y los préstamos bancarios ('bank loans') son relevantes para su actividad, y un alto porcentaje afirma haber usado estos mecanismos de financiación en los últimos 6 meses. Es relevante también que casi el 40% de los encuestados describe los préstamos subvencionados como relevantes, lo que indica que el sector de las PYME valora como positivas las políticas públicas de promoción económica y provisión de crédito. Estos datos contrastan con que sólo un 7% de los encuestados considera relevante la emisión de acciones ('equity') y apenas un 3% declara que la emisión de títulos de deuda ('debt securities') sea relevante para su actividad. Ninguno de los encuestados declara haber usado la emisión de deuda en los últimos 6 meses y solo el 1% afirma haber realizado emisiones de acciones.

33 BCE (2017). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area October 2016 to March 2017*. Mayo 2017 https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201705.en.pdf?17da4ff2a730b7ababea4037e4ce8cae

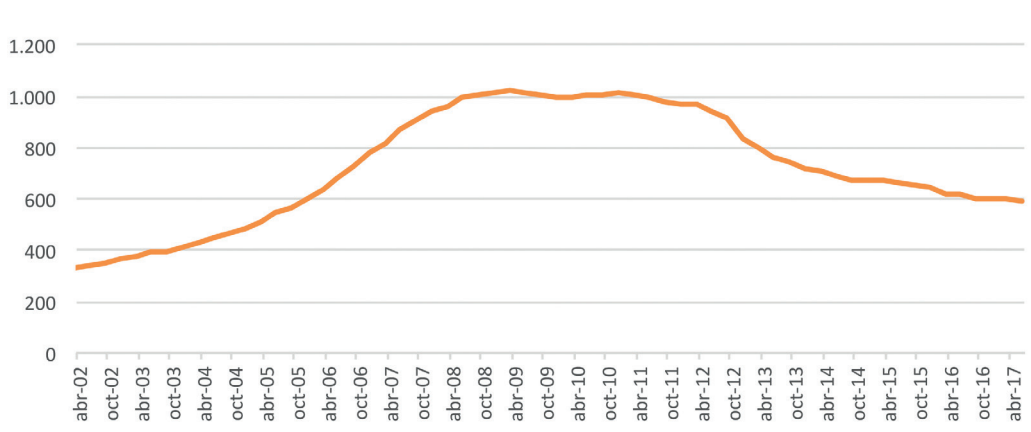
Figura 16. Estructura financiera de las PYME de la Eurozona.



Fuente: BCE

La dependencia de las PYME respecto a la banca continúa existiendo a pesar de que el crédito bancario para actividades productivas se ha reducido en más de 400 mil millones de euros entre 2008 y la actualidad, como se puede apreciar en el gráfico inferior.

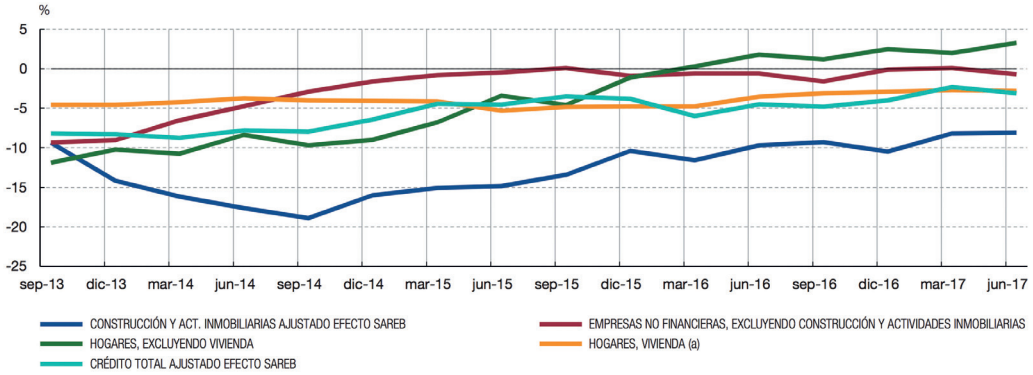
Figura 17. Crédito bancario para financiar actividades productivas.
Miles de millones de euros.



Fuente: Banco de España

Cabe mencionar que una parte importante de este freno en la provisión de crédito corresponde a la reducción del crédito a los sectores de la construcción y la actividad inmobiliaria, como se puede apreciar en el siguiente gráfico. Sin embargo, se observa también que el crédito a empresas no financieras -excluyendo construcción y actividades inmobiliarias- continúa estancado, con un crecimiento cercano al 0% desde mediados del 2015 y con una reducción del 10% anual sólo dos años antes.

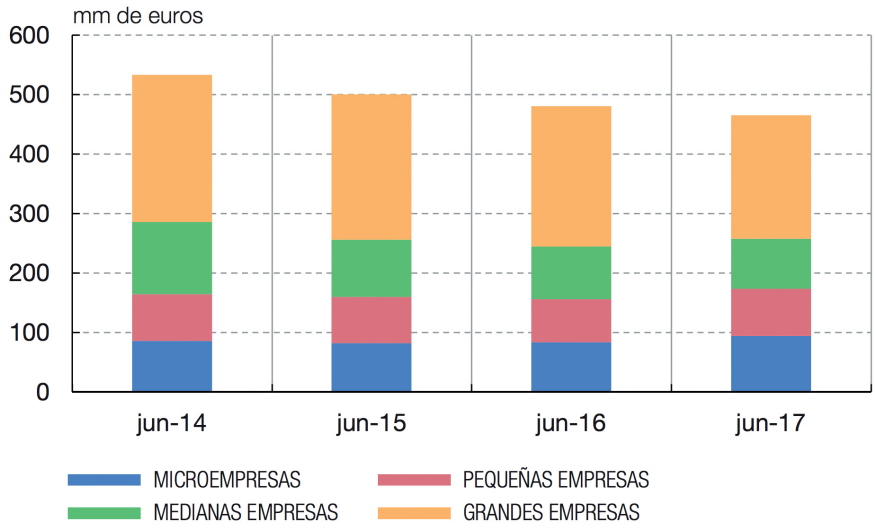
Figura 18. Crédito al sector privado residente. Tasa de variación interanual.



Fuente: Banco de España

De manera muy significativa, por tamaño de empresa se observa un ligero incremento en el crédito concedido a las PYME en los últimos años. Dicho incremento se debió a los tramos de tamaño más reducido: microempresas y pequeñas empresas. Por su parte, las medianas empresas muestran un descenso paulatino del crédito, lo cual podría reflejar la gran reducción del número de medianas empresas -de 24 mil a 18 mil entre 2008 y 2016-; que las que sobreviven continúen sus procesos de desendeudamiento, y/o que a su vez estas empiecen a desarrollar capacidades para financiarse por otras vías alternativas a la bancaria. Este aumento en el crédito a las PYME se contrapone al descenso observado en el crédito concedido a empresas de mayor tamaño, las cuales están más endeudadas y tienen mayor acceso a los mercados de capitales. Debido a esta evolución, el peso de las PYME en el total del crédito es de un 50,6 % en junio de 2017.

Figura 19. Crédito a empresas no financieras, por tamaño de empresas.



Fuente: Banco de España.

A pesar de este aumento del peso del crédito a las PYME respecto del total del crédito, el 35% de las PYME españolas declaran en las encuestas sobre la estructura de financiación realizadas por el BCE, que el acceso a la financiación fue un problema importante para ellas en los últimos 6 meses, dando una puntuación 7-10 en una escala de 0 a 10. En este sentido, es preciso ser conscientes de que sectores como el de los servicios administrativos, el de la hostelería, la construcción y el sector inmobiliario, predominantes entre las PYME españolas, dependen más que otros sectores de la financiación bancaria. Estos sectores son especialmente importantes en la economía española, por lo que un cambio en la estructura financiera que dificulte la extensión de crédito bancario les afecta negativamente. En ese caso, **las empresas cuya vía de financiación habitual ha sido el crédito bancario se ven forzadas a buscar nuevas vías de financiación, y en caso de no conseguirlas, deben reducir costes a través de despidos, disminución de las inversiones y, en algunos casos, interrumpiendo la actividad.**

“La promoción de titulización de deudas por parte de las instituciones”

Recurrir a los mercados de capitales para las PYME, como promueven tratados como el CETA y el TTIP y las instituciones de la UE, no es tarea fácil en el corto plazo. Esto es porque se deben adquirir los conocimientos financieros, a la vez que se desarrollan las capacidades de gestión y gobernanza adaptadas a las nuevas exigencias de los financiadores. De hecho, como se ha dicho, este cambio de modelo de financiación para las PYME es uno de los objetivos importantes de proyectos de escala europea, como el Plan Juncker y la Unión Europea de Mercados de Capitales. Estos cambios imponen unos costes de transición y gestión que muchas PYME no podrán o no querrán asumir, lo que conllevará, con una alta probabilidad, un profundo cambio en la estructura del sector de las PYME, con la posible pérdida de riqueza social y económica por el cese de actividad de muchas empresas menos modernas pero con positivas externalidades económicas y sociales no capturadas en los análisis económico-financieros cuantitativos. Serán solamente aquellas mejor preparadas para responder en el corto plazo a los parámetros financieros que rigen los nuevos mercados financieros para PYME las que tengan mayores posibilidades de éxito en este nuevo sistema. Por lo tanto, mientras que el capital riesgo puede ser interesante para un pequeño número de PYME, la mayoría necesitan métodos de financiación tradicionales basados en la provisión bancaria del crédito y las subvenciones públicas a la inversión. El sector de las PYME se beneficiaría así de una oferta crediticia más predecible, así como de que se destinaran los fondos que ahora se destinan a subvencionar las iniciativas de titulización de activos a subvencionar formas de crédito bancario que ayudaran a reflotar la economía, y en especial el sector de las PYME.

La solución del BCE para la financiación de las PYME ha sido promover la titulización de su deuda. Esto tiene como objetivo permitir a los bancos prestar más mientras cumplen con Basilea III,[34] aumentar la competencia entre ellos e impulsar la economía de la UE utilizando la inversión privada

34 Basilea III es un conjunto integral de medidas de reforma regulatoria y de superivisión, desarrollado por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, que son aceptadas como el estándar internacional regulatorio en el sector bancario. https://www.bis.org/bcbs/basel3.htm

en lugar de la pública. Pero en lugar de introducir requisitos más estrictos para protegerse de malas prácticas en este campo -que se consideraron la fuente de la crisis de las hipotecas *subprime*-, el objetivo de estimular los mercados de títulos de deuda -Asset Backed Securities (ABS)- de las PYME ha llevado al BCE a reducirlos. Específicamente, ha reducido los requisitos de calificación mínima de los títulos de deuda de PYME en diciembre de 2011, junio de 2012 y julio de 2013 en su Loan Level Data Transparency Initiative para ABS, y así permitió a los bancos tomar prestado, y prestar más ellos mismos, con la misma garantía.

Los reguladores se quejan de la escasa transparencia en la estructura de comisiones, del "desalineamiento de incentivos" y de la atención inadecuada a la generación de riesgo,[35] [36] mientras que una serie de estudios argumentan que la titulización conduce a la opacidad.[37] [38] Si bien la titulización puede ser políticamente conveniente, una política industrial lucrativa para los servicios financieros y un impulso para la Unión Europea de Mercado de Capitales, también parece ser una solución arriesgada e improbable al problema del financiamiento de las PYME.[39]

"Resistiendo la financiarización: un modelo viable para las PYME"

Para fundamentar el análisis de cómo puede afectar el cambio de estructura financiera al carácter de las PYME, partiremos del análisis histórico de

35 Basel Committee on Banking Supervision "Report on asset securitisation incentives" The Joint Forum July 2011 [http://www.bis.org/publ/joint26.pdf]

36 Burne K. & Kuriloff A. "Regulators Want Data on Bond-Trade Fees. SEC, Others Scrutinize Markups Paid by Retail Bond Investors" *Wall Street Journal*. Enero, 2015.

37 Cheng, M (2008). "Banks' Asset Securitization and Information Opacity" University of Arizona. Petersen et al 2011 Ryan et al. 2015.

38 M. A. Petersen, J. Mukuddem-Petersen, B. De Waal, M. C. Senosi, and S. Thomas (2011). *Profit and Risk under Subprime Mortgage Securitization*. Hindawi. (Abril, 2011).

39 Dannreuther, Ch. (2015) "We need a democracy of credit for SMEs. After the lack of demand in the EU economy, the key problem facing SMEs is a lack of access to finance". FEPS Policy Brief. 2015.

Robert Locke,[40] que compara la financiarización de la economía de Estados Unidos con la de Alemania. Su análisis es útil dado que compara una economía profundamente financiarizada, la de EEUU, con otra que solo está parcialmente financiarizada, pero cuyo sector de las PYME es posiblemente el más exitoso en Europa, en gran parte dado a que no ha sido modificado de raíz por esta dinámica proveniente de los EEUU.

La financiarización es descrita por Ball & Appelbaum como la transición del 'capitalismo de gestión' al 'capitalismo financiero'. Más específicamente, es el cambio de perspectiva empresarial desde un vehículo para obtener "retornos de una inversión", basados en el valor creado por la empresa productiva, hacia la perspectiva del "puro negocio", en el que sólo hay activos que se comprarán y venderán para maximizar las ganancias a través de estrategias financieras».[41]

Las organizaciones industriales a gran escala en las que la gestión interna orquesta actividades productivas surgieron por primera vez en los Estados Unidos en el siglo XIX. En la década de 1920, muchas de estas organizaciones, tal como las describió Alfred D. Chandler Jr. en su innovador libro *The Visible Hand*, de 1977,[42] se habían convertido en complejas empresas multidivisionales que podrían representar el pináculo del desarrollo del 'capitalismo de gestión'. De hecho, las grandes 'empresas administradas' han florecido en la economía mundial desde principios del siglo XX hasta nuestros días. Pero los cambios en los mercados financieros, las instituciones financieras y la compensación de la gerencia después de la década de 1960 trasladaron cada vez más la atención de los gerentes de producir y vender productos y servicios no financieros a buscar rendimientos de las actividades financieras. Quizás el cambio más importante en la gobernanza empresarial en esta nueva era del capitalismo sea que los directivos de empresas, con el pretexto de aumentar el 'valor del accionista' en una empresa, subordinaron los intereses de los accionistas como gobierno de las

40 Locke, R. (2014) "Financialization, income distribution and social justice: Recent German and American experience". *Real-world economics review*. Issue no. 68, 21 August 2014.

41 Ball, R & Appelbaum, E. (2013). *The Impact of Financialization on Management and Employment Outcomes*. Upjohn Institute Working Paper, 13-191. Kalamazoo, Mi: W. E. Upjohn Institute for Employment Research.

42 (Locke & Spender, 2011)

empresas no financieras, a los suyos -también, implícitamente, los de los analistas de Wall Street, los banqueros de inversión y los grandes inversores.[43] De hecho, en EEUU, los accionistas que nombran a los directivos son mayoritariamente instituciones financieras como bancos, fondos de pensiones privados o fondos de cobertura, los cuales solo persiguen beneficios a corto plazo, sin importarles la supervivencia ni el buen funcionamiento del negocio a largo plazo.

En los Estados Unidos, las empresas de nueva creación son una parte integral en la financiarización, ya que muchas de ellas sueñan con ser un día una gran transnacional, convirtiendo a sus fundadores en multimillonarios. No importa si los ingresos comerciales de la empresa no producen las ganancias de los altos ejecutivos, si al final una oferta de adquisición por parte de un fondo de capital riesgo o de otro gran grupo competidor les permite devenir multimillonarios. Dünhaupt afirma en relación a este hecho que en EEUU hay "demasiada orientación a los beneficios, demasiada sofisticación financiera, demasiada presión de los beneficios que emana de los mercados de capital".[44]

Esta focalización en el beneficio a corto plazo de los gestores para satisfacer a los inversores financieros que lleva al deterioro de la economía productiva y a la inestabilidad financiera, empieza a penetrar el sector de las PYME en Europa, y ya se ha comentado que las distintas iniciativas promotoras de los mercados de capitales mencionadas anteriormente, entre las que por supuesto se encuentra el CETA, van en esa dirección.

A pesar de esta tendencia generalizada, las PYME alemanas, llamadas *mittelstand*, permanecen en gran parte ajenas a la financiarización. Se autofinancian principalmente con sus ganancias, o regionalmente a través de los préstamos bancarios tradicionales de las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. Las empresas alemanas de propiedad familiar no son víctimas habituales de adquisiciones apalancadas por parte de fondos de capital riesgo, que son parte integral de la financiarización estadounidense. El

---

43 Dünhaupt, 2011, Locke, 2012, Ball & Appelbaum

44 Dünhaupt, P. (2012). "Financialization and the rentier income share – evidence from the USA and Germany." *International Review of Applied Economics*. Taylor & Francis Journals, vol. 26(4), pages 465487, June.

índice de conversión de estas exitosas PYME alemanas en empresas cotizadas es muy bajo. En Alemania, del 2000 al 2007, sólo el 1% de los arreglos sucesorios de empresas fundadoras o administradas por una familia involucraron adquisiciones por parte de fondos de capital riesgo.[45] Las adquisiciones por parte de firmas de capital riesgo extranjeras son particularmente desagradables, según Kosman: "Aunque muchas empresas familiares están pasando por cambios generacionales, pocas se han vendido a empresas extranjeras de capital privado".[46] Alemania ocupa el puesto más bajo entre los países europeos con respecto a adquisiciones de capital riesgo extranjero y, como ya se ha dicho, sus PYME son especialmente existosas.

Tampoco hay pruebas de financiarización de las PYME alemanas en la adopción de una gestión profesionalizada por parte de las empresas familiares. Las PYME alemanas intentan evitar el *efecto Buddenbrooks* -descendientes incompetentes tomando el relevo de fundadores competentes- mediante la contratación de gerentes profesionales. No obstante, las *mittelstand* no adoptan la perspectiva de una 'casta de gestión profesionalizada', como en EEUU. Generalmente operan bajo una administración híbrida -familiares y gerentes profesionales- que se beneficia de la experiencia administrativa, mientras que las métricas de la empresa las fijan las familias propietarias, no los gerentes profesionales. En Estados Unidos, los gerentes, en virtud de la financiarización, participan en la maximización de los beneficios a corto plazo y en la reducción de costes a expensas de los trabajadores.

Al contrario que en EEUU, las PYME alemanas luchan por la sostenibilidad dentro de una comunidad valiosa. Los factores que respaldan este objetivo se convierten en sus métricas más importantes y son, como los pilares de la banca de la que dependen, principalmente locales y regionales, no nacionales. Debido a que las PYME alemanas buscan la sostenibilidad, hacen compromisos implícitos de por vida con sus empleados, a los que reclutan y capacitan cuidadosamente, confiando en las redes locales. Estas PYME consideran constantemente que la mano de obra es un activo fijo, un capi-

45 Schmohl, J. (2009). "Entrepreneurial Exit Management - Key Success Factors of the Private Equity Buyout Options." PhD Dissertation No. 3792. University of St Gallen, Graduate School of Business Administration (HSG) (19 October).

46 Kosman, J. (2009). *The Buyout of America: How Private Equity Will Cause the Next Great Credit Crisis*. New York: Portfolio.

tal humano y rechazan la noción de que se trate de un costo variable que debe minimizarse. Dado que los fabricantes saben que la sostenibilidad exige mantenerse al día respecto a la tecnología, las empresas invierten el 5% de sus ingresos en investigación y desarrollo.[47] También explotan el conocimiento científico y el conocimiento disponible al trabajar con personas en universidades locales y escuelas politécnicas (*Fachhochschulen*), institutos de investigación y en lugares especiales, como los Institutos Fraunhofer, establecidos en toda Alemania para facilitar la transferencia de investigación científica en productos y servicios innovadores principalmente a través de las empresas *mittelstand*. Para promover el éxito mundial en servicios de nicho y fabricación en los que se concentran, las PYME alemanas dedican mucho tiempo a cultivar las relaciones con los clientes, y los propietarios a menudo realizan repetidos viajes al extranjero para establecer y mantener contactos personales con los clientes. A través de sus actividades comerciales, las *mittelstand* alemanas obtienen altos ingresos para sus propietarios, pero lo hacen a través de la actividad comercial, no de la financiarización.

En definitiva, se ha visto que la financiarización de la gestión empresarial no es un factor que incremente el éxito empresarial, ni tampoco, como se ha mencionado en secciones anteriores, el buen funcionamiento de la economía en su conjunto. **Las PYME españolas deberían protegerse ante la financiarización manteniendo una cultura empresarial más enfocada a aportar valor a la comunidad en la que residen**, **como ya hacen muchas de ellas en la actualidad**. Para ello sería conveniente que las organizaciones representantes de los intereses de este sector aboguen por esta protección, y se opongan a cambios legislativos que no beneficien sus intereses, como en este caso concreto hace el tratado CETA.

47 Vernohr, B., & Meyer, K. E. (2007). *The German Miracle Keeps Running: How Germany's Hidden Champions Stay Ahead in the Global Economy*. Paper, Institute of Management, Berlin School of Economics

8. Conclusiones y recomendaciones

La totalidad de la ideología del libre comercio está basada en una teoría que es poco realista y errónea. No ha sido demostrado que el libre comercio sea eficiente económicamente. Sin embargo, en las negociaciones del CETA y el TTIP, libertad y eficiencia se consideran idénticas o tratadas como semejantes la una con la otra. En cambio, sí sabemos bien que es claramente errónea la idea de que toda interferencia en el comercio internacional es perjudicial e ineficiente. Un país que se protege a sí mismo contra las importaciones masivas de otro país en el que compañías monopolistas hacen grandes beneficios y combinan alta productividad con bajos salarios no debe ser condenado. Por lo tanto, serán necesarias medidas proteccionistas contra estas prácticas, orientadas a evitar que empresas monopolistas dañen o destruyan otras empresas sanas y con menos poder de mercado como las PYME.

En segundo lugar, será necesario poner en duda la conveniencia de la aplicación de estos tratados dado que las estimaciones de impacto económico utilizadas para defenderlos muestran beneficios moderados, y son extraídas de estudios no suficientemente robustos metodológicamente. Además, existen otros estudios más ponderados metodológicamente que ofrecen resultados negativos.

Es necesario remarcar también que no hay estudios prospectivos que aborden de forma concreta el impacto que estos dos tratados pueden tener

sobre las PYME europeas, ni más concretamente sobre las españolas. Los únicos estudios que han analizado impactos similares han sido aquellos que han valorado los resultados del tratado de libre comercio entre EEUU y Canadá, y los resultados son claros, siendo las empresas de menor escala y los trabajadores los claros perdedores de su aplicación. Es necesaria la realización de estudios detallados para identificar y estimar los impactos que tales tratados pueden tener sobre las PYME.

La mayoría de empresas españolas no exportan, tienen en general un tamaño pequeño, baja productividad, un escaso porcentaje de empleo cualificado, y no invierten en I+D. El hecho de que las PYME españolas concentren el grueso de los trabajadores de la economía española hace necesario protegerlas, para que no continúen deteriorándose y desapareciendo como desde el inicio de la crisis, ya que esto pondría en peligro la recuperación económica. La apertura de los mercados que conllevaría el CETA, el TiSA y el TTIP pondría en una situación de mayor fragilidad y presión a las PYME, ya que las forzaría a competir con empresas transnacionales mucho más productivas, con mayor capacidad financiera, y con poder de mercado, todo ello con nuevas reglas de juego más desfavorables, algo que provocaría que muchas de ellas no pudieran continuar con su actividad.

Finalmente, debería protegerse a las PYME a través de facilitarles el acceso al crédito bancario, del que dependen. La liberalización financiera y la promoción del acceso a la financiación a través de la titulización que provocarían el CETA, el TiSA y el TTIP podrían poner en peligro la supervivencia de muchas PYME viables, dificultando el desarrollo de un modelo empresarial que promueva las mejoras en la productividad y que esté enfocado a aportar valor a la comunidad en la que residen.

Créditos

Efectos de los tratados de libre comercio
sobre las pequeñas y medianas empresas

Autor: Sergi Cutillas
(Ekona, Cooperativa de Recerca i Consultoria Econòmica)

Editan: Entrepobles y Ecologistas en Acción, en el marco
de la Campanya Catalunya No al TTIP, CETA y TISA
y del proyecto Barcelona a l'Aliança Europea de Municipis
i Regions front els Tractats de Lliure Comerç i Inversions.

Producción: Crític SCCL
Diseño y maquetación: Manuel Cuyàs
Corrección lingüística: Iolanda Parra

Esta publicación cuenta con el apoyo económico
de l'Ajuntament de Barcelona, en el marco del Programa
d'Educació per a la Justicia Global.