

Nubarrones del brexit

María Abascal / Matías Daniel Cabrera

Diario Expansión (España)

Con la activación del artículo 50 del Tratado de la Unión Europea, el pasado mes de marzo, el proceso de salida del Reino Unido comenzó formalmente. Pero la incertidumbre sigue siendo importante: no está claro, por ejemplo, que el Reino Unido pueda alcanzar un nuevo acuerdo comercial en los próximos años, o si existirá un período de transición que permita evitar una situación de discontinuidad en el mercado.

La posición del Reino Unido empieza a despejarse. El objetivo de Theresa May es limitar la inmigración desde la Unión Europea, y retomar la soberanía en la elaboración de leyes (dejando de estar bajo la jurisdicción del Tribunal General Europeo). Esto implica un "Hard brexit" en el que el Reino Unido dejaría de ser un miembro del Mercado Único. Bajo estas restricciones, buscará negociar un acuerdo comercial integral, para garantizar el mayor acceso posible al Mercado Único. Esto será un gran desafío para su gobierno, dada la complejidad de las negociaciones y ciertas reticencias dentro del partido conservador británico. El problema podría mitigarse si en las próximas elecciones May sale reforzada, lo que reduciría su dependencia del ala más extrema de su partido.

Desde el lado europeo, el próximo 29 de abril, los líderes de la UE-27 se reunirán para definir los detalles finales de la estrategia de negociación. Se espera que esta guía formalice la premisa, tantas veces repetida por las autoridades europeas: primero, se negociará la salida (incluida la factura del brexit y los derechos de los ciudadanos) y, luego, se sentarán las bases de la nueva relación comercial entre ambos bloques. Respecto a este punto, se intentaría impedir que el Reino Unido elija las facetas del Mercado Único que más le interesen, sin asumir las responsabilidades que estas conllevan.

Existen muchos factores que afectarán al curso de las negociaciones. Una posibilidad es que la Unión Europea y el Reino Unido lleguen a un acuerdo, tanto en las condiciones de salida como en su nueva relación comercial. Este escenario no parece ser muy probable. En el otro extremo, existe la posibilidad de no llegar a ningún tipo de consenso, con lo que la nueva relación entre ambos se basaría en las reglas de la OMC. Entre ambas opciones existe una gran cantidad de alternativas como, por ejemplo, llegar a un acuerdo de salida, pero sin un tratado comercial, implementado un período de transición por un número limitado de años o hasta lograr un acuerdo.

La nueva relación comercial será de vital importancia para el Reino Unido. Especialmente en el ámbito del sector financiero, dado que en caso de dejar el Mercado Único las entidades financieras perderían su "pasaporte", es decir, el mecanismo que permite a una institución, radicada en un estado miembro, realizar transacciones financieras con un cliente que se encuentra en otro país de la Unión, sin la necesidad de tener una autorización adicional por parte del país anfitrión. Esto permite, entre otras cosas, que los bancos establezcan sucursales con relativa facilidad.

El Reino Unido se benefició del "pasaporte" en gran medida, lo que ha contribuido a consolidar su posición de centro financiero de Europa. Este mecanismo es muy importante para su economía que cuenta con un abultado déficit de balanza comercial, pero con un gran superávit en servicios financieros. Perderlo significaría un gran riesgo que podría desembocar (como ya se ha advertido en numerosas ocasiones) en un traslado de firmas hacia el continente.

En el corto plazo, un régimen de equivalencia podría mitigar la pérdida del “pasaporte”. Pero este es un sustituto imperfecto, dado que implica un enfoque parcial. La existencia de equivalencia varía según la actividad y la directiva que la gobierna. Existen directivas que no permiten equivalencia, o que sólo la permiten con fines muy limitados.

Al final del camino, se deberá buscar una solución que minimice las consecuencias negativas del brexit. Es posible que el mercado no se mueva en bloque a una nueva localización fuera de Reino Unido, sino que lo haga por pequeños nichos de actividad, con una cierta tendencia a la fragmentación. La negociación debería evitar poner en riesgo la estabilidad del sistema. Una forma de lograrlo, pasa por la implementación de un período de transición suficiente, que permita al sector adaptarse a la nueva situación sin grandes interrupciones.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.