

¿Hay acuerdo o no hay acuerdo? Lo que le espera a la clase media



© stux - pixabay.com

Un Brexit interminable. Tras el acuerdo entre Bruselas y Londres para ampliar el plazo hasta finales de octubre, las negociaciones siguen adelante. Pero el escenario del no acuerdo sigue en pie. Las medianas empresas sufren la incertidumbre, aunque están demostrando ser sorprendentemente resilientes

Si los negocios son un 50% psicología, las medianas empresas deben de tener los nervios a flor de piel. Después de todo, la situación económica en 2019 es difícil, incluso sin Brexit: aranceles punitivos entre las potencias comerciales, un crecimiento más lento en China y la carga de la deuda de Italia, por nombrar sólo los mayores riesgos. Y ahora se suma la posibilidad de un Brexit sin acuerdo. ¿Se hundirá Gran Bretaña en una recesión? ¿Qué pasará con las medianas empresas? ¿Y cómo están lidiando las empresas con la incertidumbre?

El sector de la maquinaria de segunda mano rara vez es el centro de atención, tal vez porque está compuesto casi en su totalidad por medianas empresas. Incluso los grandes actores del mercado, como la operadora de reutilización industrial

Surplex, tiene unos 200 empleados y un volumen de negocios anual de casi 100 millones de euros. Sin embargo, todas las empresas del sector, incluidos las pequeñas empresas y las casas de subastas industriales, exportan con éxito dentro de la UE y en todo el mundo. Surplex tiene sucursales en once países europeos, incluida Gran Bretaña. La empresa matriz alemana, con sede en Düsseldorf, vende la mayoría sus bienes industriales dentro de la UE. Asimismo, su filial Surplex UK también exporta una gran proporción de sus máquinas a la UE, y esta tendencia va en aumento. Un mercado interior funcional es la columna vertebral del comercio europeo de maquinaria. Pero pronto esto podría acabar en el canal de la Mancha. ¿Se colapsará la cadena logística? ¿Habrá atascos kilométricos de camiones? ¿Se verá afectado el tráfico aéreo y marítimo? La industria está tratando de adaptarse al Brexit, pero la gran pregunta sigue siendo la misma: ¿Hay acuerdo o no hay acuerdo?

Daniel Jankowiak, jefe de Aduanas y Control de Exportaciones de Surplex, es escéptico: «Si el futuro comercio se lleva a cabo según las normas de la OMC, las exportaciones de máquinas al Reino Unido podrían tardar no sólo unos días, sino meses». Además de los considerables retrasos en el transporte de mercancías, también se esperan nuevos obstáculos legales con requisitos adicionales de autorización. Según Jankowiak esto es un poco irónico: después de todo, los defensores del Brexit se han quejado constantemente de la burocracia de Bruselas. Pero un Brexit sin acuerdo dejaría rápidamente claro el valor de los reglamentos, normas y leyes uniformes cuando se exportan bienes de doble uso, como las máquinas herramienta de alta precisión, por poner un ejemplo.

Al otro lado del canal de la Mancha, la situación es más positiva de lo esperado. John Heath, gerente de Adquisición de Surplex UK (Londres), conoce las preocupaciones de la media empresa británica. Su trabajo consiste en ayudar a las empresas que se enfrentan a la reestructuración o la insolvencia a vender sus excedentes. Heath está sorprendido por la resiliencia de las pymes británicas: aunque el número empresas que se declaran en insolvencia ha aumentado en un 0,5% en los últimos meses, se dice que esto no es consecuencia del Brexit. Las empresas de los sectores de la construcción y el comercio minorista, que son más propensas a luchar contra la digitalización, se ven especialmente afectadas. No se

ha registrado un aumento significativo de las insolvencias en las empresas manufactureras, por ejemplo en los sectores de la metalurgia y la carpintería.



Otros expertos también ofrecen un panorama ambivalente. Según la opinión general, es probable que las inversiones y las exportaciones disminuyan debido al Brexit. Por otra parte, el mercado laboral parece desarrollarse positivamente. Según las encuestas, el 75% de las pymes británicas tienen intención de contratar nuevos empleados en el año en curso. Mike Cherry, de la Federación de Pequeñas Empresas, no se cansa de subrayar que la manera de implementar el Brexit es crucial para su desarrollo. Por el contrario, el Dr. Ross Brown, del Centro para la Banca y las Finanzas Responsables, incluso cree que las empresas individuales podrían beneficiarse de un Brexit sin acuerdo.

Sin embargo, es poco probable que la industria automotriz británica se beneficie. La industria está bajo presión, incluso sin Brexit. Según un estudio de la Universidad de Oxford, la disputa comercial con los EE. UU., las cuestiones ecológicas y los problemas estructurales han llevado a una caída del 80% de las inversiones en los últimos años. Una salida del mercado interior sin acuerdo amenazaría con provocar una caída libre de la economía. La producción de automóviles podría sufrir un golpe de hasta el 50% para 2025. Esto tendría consecuencias dramáticas para el mercado laboral y las regiones afectadas, especialmente el noreste de Inglaterra, Escocia y Gales. La cuestión es si un Brexit con acuerdo o sin acuerdo podría ser el factor decisivo para el destino de la industria automotriz británica.

Resumiendo, un Brexit suave con Londres y Bruselas coordinando las futuras regulaciones comerciales, sería más fácil de manejar para las pymes. Las empresas se han preparado para la retirada de la UE y están operando con éxito en un entorno difícil. Por otra parte, un Brexit duro, que llevaría a relaciones comerciales de acuerdo con las normas de la OMC, tendría graves consecuencias no sólo para las pequeñas y medianas empresas, sino para toda la economía británica. Así, la Confederación de la Industria Británica (CBI) advierte de que en este caso el producto interior bruto británico podría disminuir en un 8%.



Para una mediana empresa como [Surplex](#), la opción sin acuerdo conduciría a mayores costes, retrasos en el transporte de las máquinas y procedimientos de aprobación más largos y complicados. En otras palabras, sería poner palos a la rueda en una situación ya de por sí inestable. Incluso si se tienen en cuenta los efectos positivos de una salida sin acuerdo, como unos tipos de cambio favorables o una mayor oferta de maquinaria usada, los efectos negativos los superan claramente. El aumento de los costes y de la burocracia siempre es perjudicial para el crecimiento y bienestar. Por lo tanto, debe evitarse el escenario del no acuerdo. Afortunadamente, no hay una mayoría política para el peor de los casos. Por otra parte, el deseo de volver a la racionalidad económica se está haciendo cada vez más popular en toda Europa.