

Trabajo Fin de Grado

Análisis del efecto del *Brexit* sobre el comercio exterior español de mercancías: una aproximación

Analysis of Brexit effect on Spanish foreign trade of goods: an approximation

Autora

Marina Lacruz Veramendi

Director

Jesús Clemente López

Facultad de Economía y Empresa

2017

Autor del trabajo: Marina Lacruz Veramendi

Director del trabajo: Jesús Clemente López

Titulación: Grado en Administración y Dirección de empresas

Título: Análisis del efecto del *Brexit* sobre el comercio exterior español de mercancías: una aproximación

Resumen: El resultado favorable al *Brexit* en el referéndum ha abierto un periodo de incertidumbre económica sin precedentes. Las negociaciones entre el Reino Unido y la Unión Europea se esperan tensas, largas y duras para ambos lados ya que parten de posturas muy diferentes. España no será inmune a estos efectos debido a sus fuertes vínculos con el Reino Unido.

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado es conocer el resultado que puede provocar el *Brexit* en las exportaciones de bienes españolas y analizar los posibles escenarios que determinaran sus futuras relaciones comerciales. Para ello, se examinará cómo ha sido la evolución de la balanza comercial española en los últimos años y quiénes han sido sus principales clientes comerciales. Nos centraremos en el caso del Reino Unido a través de un repaso por su recorrido como miembro de la Unión Europea para posteriormente estudiar la relación entre España y el Reino Unido, analizando que sectores y comunidades pueden llegar a ser las más afectadas por el *Brexit*.

Title: Analysis of Brexit effect on Spanish foreign trade of goods: an approximation

Abstract: Successful outcome to Brexit in the referendum has opened a period of unprecedented economic uncertainty. Negotiations between the United Kingdom and the European Union are expected to be tense, long and hard for both sides as they start from very different positions. Spain will not be immune to these effects because of its strong ties with the UK.

The objective of this thesis is to know the result that Brexit can cause in the Spanish foreign trade of goods and to analyze the possible scenarios that will determine their future commercial relations. For that purpose, we will examine how the evolution of the Spanish trade balance has been in recent years and who have been its main commercial customers. We will focus on the case of the UK through a review as a member of the European Union in order to study the relationship between Spain and the UK, analyzing which sectors and communities may become the most affected by Brexit.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
2. BALANZA DE PAGOS	3
3. PAPEL DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	5
3.1. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA.....	5
3.2. SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL.....	7
3.3. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑA-MUNDO	9
4. EL REINO UNIDO EN LA UNIÓN EUROPEA.....	11
4.1. INTEGRACIÓN DEL REINO UNIDO EN LA UNIÓN EUROPEA.....	11
4.2. SITUACIÓN ACTUAL DEL REINO UNIDO EN LAS INSTITUCIONES EUROPEAS.....	13
4.2.1. Evolución de la libra frente al euro desde el referéndum.....	15
5. EXPORTACIONES ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO	17
5.1. INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO.....	17
5.2. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES POR SECTORES.....	19
5.3. EXPORTACIONES AL REINO UNIDO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS	23
6. POSIBLES ESCENARIOS TRAS EL BREXIT	26
7. CONCLUSIONES.....	33
8. BIBLIOGRAFÍA.....	36

TABLA DE ILUSTRACIONES

GRÁFICOS

GRÁFICO 3.1. 1: EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS	5
GRÁFICO 3.2. 1: BALANZA COMERCIAL.....	7
GRÁFICO 3.3. 1: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES POR ZONAS	9
GRÁFICO 3.3. 2: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES.....	10
GRÁFICO 4.2.1. 1: EVOLUCIÓN DE LA LIBRA FRENTE AL EURO DESDE EL REFERÉNDUM.....	16
GRÁFICO 5.1. 1: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO.....	18
GRÁFICO 5.2. 1: CUOTA DE EXPORTACIÓN EN 2016.....	20
GRÁFICO 5.3. 1: INTERCAMBIOS COMERCIALES CON EL REINO UNIDO	24

TABLAS

TABLA 6. 1: TABLA COMPARATIVA: ESCENARIOS PARA UNA NUEVA RELACIÓN ENTRE EL REINO UNIDO Y LA UE	32
---	----

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el sector exterior se ha convertido en el motor del crecimiento y desarrollo de la economía española. Frente a la debilidad del mercado interno, las exportaciones han sido el único componente del PIB que ha evolucionado de forma positiva. Detrás del auge de las exportaciones se encuentra el esfuerzo que han realizado las empresas españolas para competir con éxito en los mercados internacionales.

Debido a la internacionalización, España depende cada vez más de las relaciones económicas con el exterior y en concreto con la Unión Europea, en adelante UE, su principal cliente.

Dentro de la UE, la exposición de la economía española al Reino Unido es notable. El crecimiento de la economía española es sensible a la estabilidad de los vínculos con Reino Unido en diferentes ámbitos y en especial, en relación a las exportaciones de bienes. Actualmente el Reino Unido es uno de los principales socios económicos y comerciales de nuestro país, siendo el cuarto destino de las exportaciones españolas (Europa Press, 2016) y sumando diez años de superávit comercial español, con sectores como el del transporte y el alimentario muy dependientes de las ventas en los mercados británicos. Por ello, el *Brexit*, supondrá un cambio para las condiciones de acceso a un mercado estratégico para los intereses españoles.

El *Brexit* marcará un antes y un después en la política económica europea y, por ende, en la economía española. Día a día se presenta en los medios de comunicación información relacionada con la salida del Reino Unido de la UE y las posibles consecuencias que puede conllevar. El futuro aún incierto de las relaciones comerciales y económicas entre ambas partes, supone un gran reto para la empresa española en los próximos años.

Son estos los factores que han motivado la selección de este tema para la realización del Trabajo de Fin de Grado. Es interesante conocer en más detalle cómo va a afectar este fenómeno a la economía española, cuáles pueden ser los escenarios de sus futuras relaciones comerciales y aclarar algunos aspectos de los cuales cada uno tiene una opinión distinta. Sin duda, los efectos del proceso se verán con mayor claridad en periodos posteriores, pero es importante ir dibujando y analizando cuales pueden ser con la intención de ir anticipando dichos efectos, tanto en términos de decisiones

estratégicas de las empresas como desde el punto de vista de las políticas económicas relacionadas con el sector exterior.

Por todos estos motivos, me planteo como objetivo estudiar como el *Brexit* va a afectar a las exportaciones españolas de bienes al país británico mediante un doble análisis en términos sectoriales y geográficos. Para ello, se hará un repaso general de la situación del comercio exterior español de bienes para después, poder ir centrando el estudio en el territorio objeto del trabajo, el Reino Unido. Resulta evidente que existen otros efectos relevantes como el relacionado con la balanza de servicios, en concreto con el turismo, o con los movimientos de capitales financieros, o con la movilidad de las personas o flujos migratorios. En este trabajo me centraré en uno solo de estos aspectos.

El trabajo se estructura en siete partes. En el segundo apartado se definirá la balanza de pagos, haciendo un breve resumen de su estructura.

En el tercer apartado se desarrollará el papel del comercio exterior en la economía española, destacando el papel de las exportaciones de bienes a lo largo de los años y las relaciones con las principales potencias mundiales.

El cuarto apartado tendrá como objetivo explicar cuál ha sido el camino que el Reino Unido ha recorrido hasta llegar al *Brexit* y la tendencia deprecatoria de la libra que se registró después del referéndum.

El quinto apartado se centrará en el estudio de la evolución de las exportaciones de bienes entre España y Reino Unido y de forma más exhaustiva como ha afectado el *Brexit* a los diferentes sectores y comunidades autónomas.

El sexto apartado tratará de desarrollar los posibles escenarios que puede adoptar el Reino Unido tras la notificación del Artículo 50 del Tratado de Lisboa y que dependerá de las negociaciones a las que llegue con la UE.

Finalmente, en el séptimo apartado se terminarán exponiendo las correspondientes conclusiones acerca de los aspectos más relevantes de los efectos del *Brexit* sobre las exportaciones españolas.

2. BALANZA DE PAGOS

Para analizar las exportaciones e importaciones de un país con el resto del mundo se utiliza la balanza de pagos. La balanza de pagos es el documento contable que registra las transacciones realizadas entre los residentes de un país y los del resto del mundo en un periodo de tiempo determinado (Kluwer). La balanza se divide en cuatro grandes sub-balanzas: balanza por cuenta corriente, balanza por cuenta de capital, balanza por cuenta financiera y errores y omisiones.

La balanza por cuenta corriente es el primer recurso para conocer el estado de la economía de un país en términos de endeudamiento externo. En ella se incluyen las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, además de las rentas y transferencias. Se subdivide en cuatro sub-cuentas: balanza comercial, balanza de servicios, balanza de rentas y balanza de transferencias.

La balanza por cuenta de capital se ocupa de las transferencias de capital y de la adquisición o enajenación de activos no financieros. Para poder analizar si el país tiene capacidad o necesidad de financiación se necesita obtener un saldo conjunto mediante la suma del saldo de la cuenta de capital y el saldo de la cuenta corriente. Si el saldo es positivo, el país tiene capacidad de financiación y si es negativo, el país tiene necesidad de financiación.

La balanza por cuenta financiera contabiliza las variaciones de activos y pasivos financieros entre los residentes de un país y el resto del mundo. Contablemente el saldo de esta cuenta debe ser igual a la suma del saldo de la cuenta corriente y la de capital.

La cuenta de errores y omisiones se incluye por la dificultad de calcular con suma precisión el total de exportaciones e importaciones de un país, y el resto de componentes, en especial la relativa al flujo de capitales financieros. Constituye una partida de ajuste para las operaciones no registradas, de forma que la balanza de pagos este siempre cuadrada (Pérez Ortiz, 2009).

Este proyecto va a estudiar en detalle la balanza comercial de España con el resto del mundo y en concreto las exportaciones de bienes al Reino Unido ya que por sí solo ya es un tema muy amplio a analizar. Pero también es interesante y podrían ser foco de interés de trabajos futuros, como se ha comentado con anterioridad, el estudio del turismo y las inversiones entre España y el Reino Unido.

Por ejemplo, es claro que el mercado británico es el principal mercado emisor para la industria turística en España. En 2016 llegaron al país 17,8 millones de turistas británicos (CEOE, 2016).

- El motivo principal de su viaje es el ocio, recreo y vacaciones.
- Su principal vía de acceso es a través del aeropuerto.
- El tipo de alojamiento es mayoritariamente hotelero.
- El viaje normalmente está organizado sin paquete turístico.
- La duración del viaje oscila entre las 4 y 7 noches.
- El gasto medio diario por persona es de casi 105 euros.
- Los principales destinos son Canarias, Andalucía, Comunidad Valenciana, Islas Baleares, Cataluña y Región de Murcia.
- Uno de cada cinco euros gastados en nuestro país por extranjeros, viene de manos británicas.

A corto plazo, el hecho de que la libra se haya depreciado más de un 11% frente al euro después de la celebración de referéndum (Salobral, 2017), del cual hablaremos más adelante, puede reducir el gasto que realicen los turistas ya que disminuirá su capacidad adquisitiva.

A largo plazo puede afectar al acceso de los británicos a España, a la aviación civil y a las conexiones aéreas, al acceso a la sanidad pública y a la tarjeta sanitaria europea y a los británicos residentes y propietarios de viviendas en España (CEOE, 2016). Sin duda la transformación económica asociada a este proceso es profunda y debe ser acometida con cautela.

Respecto al capital financiero, Londres es la capital financiera de Europa. Los bancos españoles (sobre todo el Santander que obtiene un 30% de su beneficio en este país y Sabadell) tienen activos por valor de 362.000 millones de euros, que pueden sufrir cambios y tener daños debido a los riesgos regulatorios británicos (Arza, 2016).

El principal destino de la inversión española al exterior en 2016 fue Reino Unido, aumentando un 126% respecto al año anterior y representando un 37% del total con 8.601 millones de euros. La confianza que ha supuesto para los inversores que tras el *Brexit*, el Reino Unido no se convierta en un paraíso fiscal y el reclamo de las oportunidades de negocio pueden ser importantes razones para que en el año de la declaración del *Brexit*, el país británico haya sido el principal destino de las inversiones

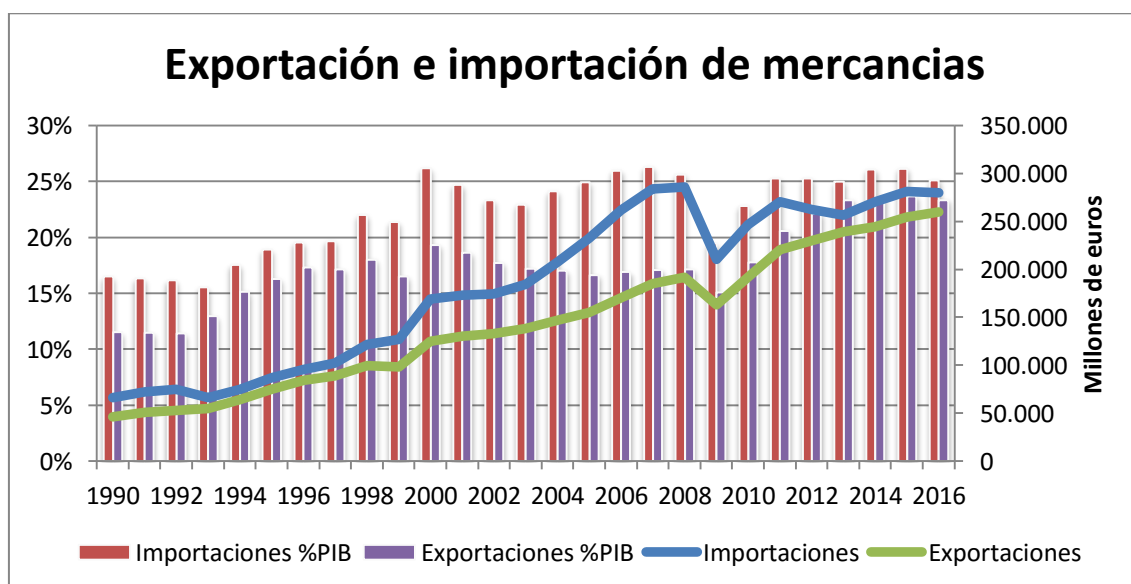
de España en el mundo. Actualmente hay alrededor de trescientas empresas españolas establecidas en Reino Unido, lo que indica que España no es un inversor nuevo en el país (García-Maroto, 2017).

3. PAPEL DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

3.1. ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA

El comercio exterior en España ha sufrido profundas transformaciones en las últimas décadas, la apertura al exterior de la economía española ha supuesto que los intercambios comerciales hayan aumentado a lo largo de los años. El proceso de apertura a la competencia internacional sitúa a las empresas españolas en un escenario de mayor rivalidad con sus competidoras en todo el mundo, animándolas a incrementar su especialización productiva y sus niveles de eficiencia. Para conseguirlo, renuncian a la producción de los bienes en los que son menos hábiles y eficientes y se centran en los que saben hacer mejor o que obtienen a menor precio. El resultado de este proceso es la creación de un mercado internacional más abierto y competitivo, con mayor variedad de productos y menores precios (Myro, 2015).

Gráfico 3.1. 1: Exportación e importación de mercancías



Fuente: Elaboración propia realizada a partir de los datos obtenidos en Datosmacro¹.

¹ <http://www.datosmacro.com>

El gráfico anterior muestra la transformación de los intercambios comerciales tomando como referencia datos a lo largo de los últimos 26 años. Podemos observar que la evolución de las exportaciones e importaciones de bienes ha sido por lo general ascendente desde 1990 a 2016. Las importaciones han aumentado en 9 puntos básicos y las exportaciones en 11 puntos debido a la eliminación de las barreras económicas, el crecimiento productivo, la especialización y la disminución de los costes de transporte.

La adhesión en 1986 de España a la UE, supuso la liberalización comercial, un gran impulso a la apertura de la economía española al exterior, gracias a la formación de uniones monetarias aduaneras para los países que integran la UE.

Se pueden percibir algunos periodos donde se ha dado un decrecimiento del comercio exterior, como sucede a principios de la década de los noventa ya que se entró en una recesión económica debido al lento crecimiento del mundo industrializado que supuso el aumento de los costes laborales y la pérdida de competitividad. A partir de 1994 tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron, aunque estas últimas en mayor medida, lo que creó un déficit en la balanza comercial. Esta crisis supuso que en los años siguientes las importaciones aumentasen en mayor cantidad que las exportaciones debido al lento crecimiento del sector industrial (Sequeiros Tizón, Comercio exterior y crecimiento económico en España, 2014).

En 2007 se observa un decrecimiento de las exportaciones e importaciones, resultado de la profunda crisis económica y financiera que sufrió España debido a que la capacidad de compra era menor y el país no era capaz de generar la cantidad de bienes que podía generar en época de no crisis.

Se puede analizar que entre 2007 y 2012 las exportaciones han aumentado un 20% sobre la cantidad de 2007, esto es un dato satisfactorio ya que en una época donde ha habido restricciones de crédito en los países desarrollados, crecimiento lento de los mercados y ventas al exterior reducidas, España ha conseguido aumentar sus exportaciones. Este incremento no se ha producido igual en todos los sectores y la disminución en unos se ha tenido que compensar con el incremento en otros. Los sectores que más se desarrollaron en esta época fueron las empresas de refinados de crudos y los avituallamientos de buques y aeronaves, mientras que la automoción, principal sector que exporta España, ha sufrido el golpe más significativo de la crisis

disminuyendo en 6.000 millones de euros, lo que supone más de un 15% (Sequeiros Tizón, El crecimiento de las exportaciones españolas, 2014).

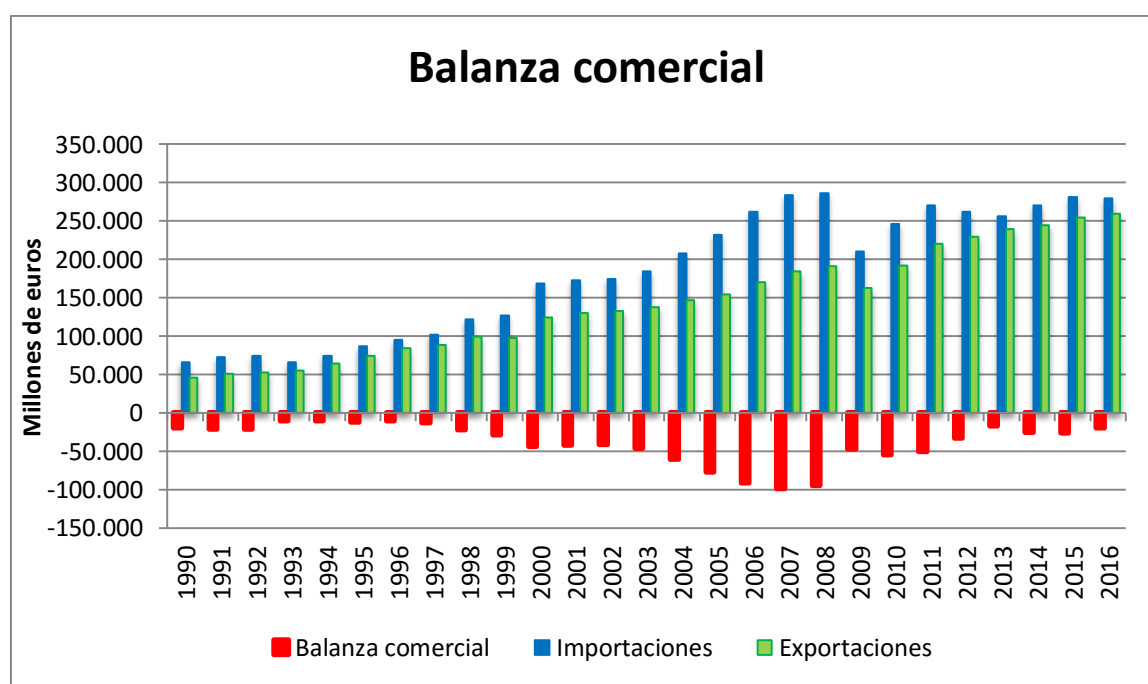
Tras la profunda brecha de los últimos años, en el año 2013, el comercio exterior empezó a recuperarse destacando el fuerte aumento de las exportaciones comparado con las importaciones, lo que conllevó a la reducción del déficit de la balanza comercial.

Actualmente España importa bienes por valor de 279.727,70 millones de euros, un 0,53% menos que en 2015 y exporta por valor de 256.973,50 millones de euros, un 2,11% más que en 2015 (DataComex, 2017).

3.2. SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL

Para analizar el saldo de la balanza comercial es importante saber que parte de su composición pertenece al valor de los bienes que un país vende al exterior, exportaciones y que parte al valor de los bienes que compra a otros países, importaciones. El saldo de la balanza describe el equilibrio entre este tipo de transacciones y el resultado puede reflejar superávit, en caso de que existan más exportaciones que importaciones, o déficit, cuando se importa más mercancías de las que se exporta.

Gráfico 3.2. 1: Balanza comercial



Fuente: Elaboración propia realizada a partir de los datos obtenidos en Datosmacro.

Al estudiar el anterior gráfico observamos que la característica más destacada de la balanza comercial es que su saldo es negativo de 1990 a 2016, es decir, que España presenta déficit comercial por lo que necesita financiación externa. Este déficit es de forma reiterada una de las principales dificultades de la economía, puesto que se tradujo en un aumento del endeudamiento con el exterior.

El objetivo de la política española es mantener el equilibrio del comercio exterior, tarea complicada debido a la fuerte dependencia energética que presenta el país. España fue el segundo país de la UE con mayor dependencia energética del exterior en 2014, necesitó importar el 72,9% de la energía que consumió en ese año (Barrero F., 2015).

La gráfica presenta un aumento del déficit en el periodo de 1997 a 2008 justo cuando la economía española se encontraba en una etapa de fuerte expansión, esto se debe a que España aprueba el euro como moneda única y por ello pierde el control sobre el tipo de cambio y ya no puede corregir el diferencial devaluando la moneda. Además, al entrar en la Unión Económica y Monetaria los tipos de interés nominales descienden y el gasto empresarial y familiar aumenta por encima de sus posibilidades, por lo que requieren financiación externa. Otro de los factores es que España, en este periodo, tendió a aumentar sus precios y costes unitarios por encima de los países de la zona euro lo que hizo que las exportaciones disminuyeran y el déficit aumentase (Sequeiros Tizón, Los desequilibrios externos de la economía española, 2010).

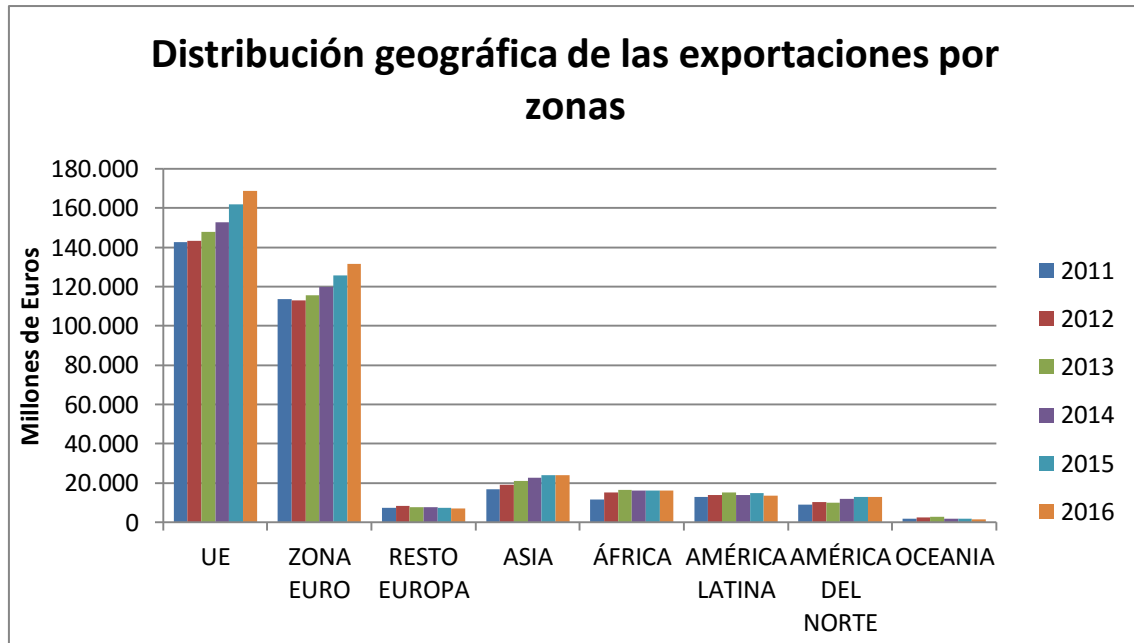
A partir de 2008 el déficit comercial disminuyó drásticamente pasando de tener un saldo negativo de 100.000 millones de euros en 2007 a un saldo negativo de 17.200 millones en 2013. Esto se debe a que la crisis ha dejado prácticamente intacta la base exportadora de la economía española y en cambio, la demanda interna se ha contraído notablemente lo que ha supuesto que disminuyan también las importaciones.

Mientras que las importaciones se han estancado, las exportaciones gracias a su dinamismo encadenan ocho años de aumento consecutivo, lo que ha permitido reducir el déficit y que la tasa de cobertura (porcentaje de importaciones que pueden pagarse con las exportaciones) en 2016 alcance el 92,92% lo que supone el incremento de la competitividad de las empresas españolas y un mejor posicionamiento comercial a nivel internacional, tendiendo a una situación más equilibrada (Sequeiros Tizón, Comercio exterior y crecimiento económico en España, 2014).

3.3. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑA-MUNDO

Para continuar con el análisis es importante conocer cuál es la distribución geográfica de las exportaciones españolas por zonas, es decir, con qué áreas tiene más relaciones comerciales.

Gráfico 3.3. 1: Distribución geográfica de las exportaciones por zonas



Fuente: Elaboración propia realizada a partir de los datos de ICEX España Exportaciones e Inversiones. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

Se observa que el principal destino de nuestras exportaciones es Europa y dentro de esta los países de la UE, ya que atendiendo a la teoría de la gravedad del comercio la distancia que existe entre dos países es inversamente proporcional al comercio entre estos, un ejemplo, es que la cercanía entre países da lugar a la disminución de los costes de transporte.

$$T_{ij} = \frac{A * Y_i * Y_j}{D_{ij}}$$

Donde, A es una constante, Y_i es el PIB del país i, Y_j es el PIB del país j y D_{ij} es la distancia que existe entre los países.

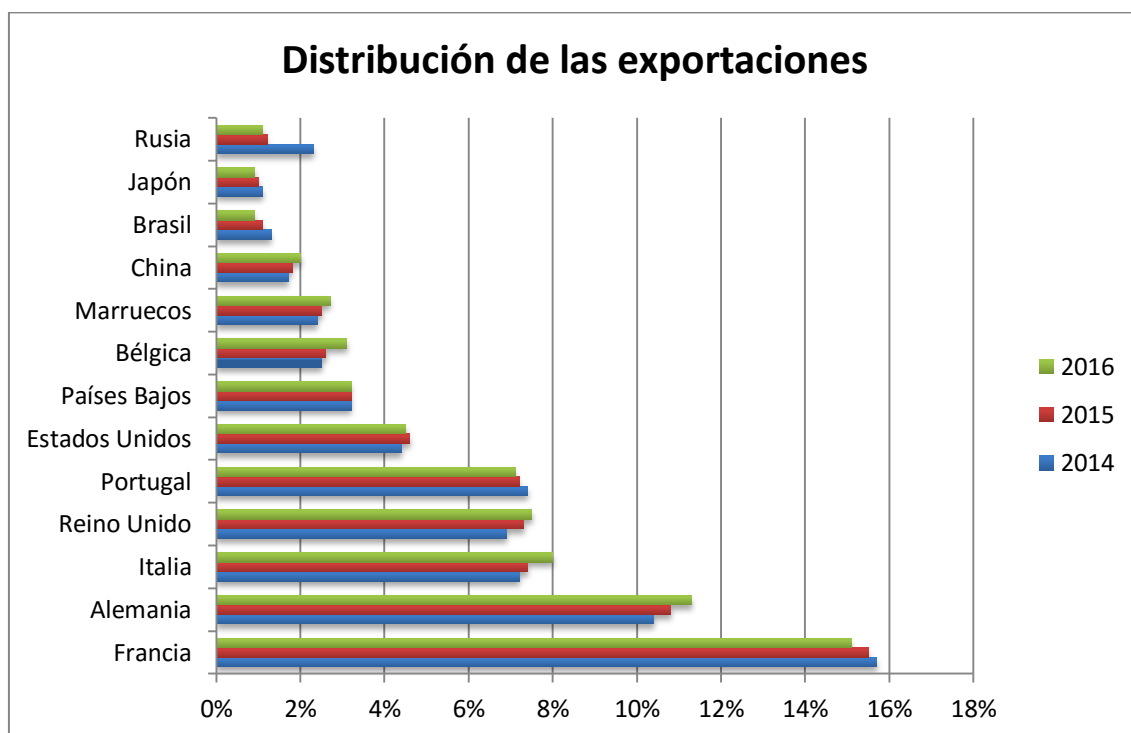
Además, España pertenece a la UE y a la Zona Euro donde los países miembros no están sujetos a barreras comerciales que hacen más factible las transacciones entre ellos. También es importante tener en cuenta que nuestros países vecinos están entre los más

ricos y poblados del mundo lo que lleva a incentivar el comercio con estos (Bonilla J., 2006).

Como resultado, España depende cada vez más de las ventas que realiza a la UE y esto puede acarrear problemas ya que estamos en una época en la que aumenta la incertidumbre que puede conllevar el *Brexit* en la economía comunitaria. Aunque más tarde abordaremos el tema, según fuentes del Ministerio de Economía (2017) esta dependencia no debería suponer un factor de riesgo porque la UE es “el mercado natural de España y una zona de relativa estabilidad” (García-Maroto, España eleva su dependencia de exportación a la UE en plena amenaza del Brexit, 2017).

Las exportaciones a Europa en el año 2016 supusieron el 72% del total de mercancías, aumentando el dato registrado del año pasado que fue del 70,40%. Se puede analizar que se han ido acrecentando de 2011 a 2016 gracias al incremento positivo de la participación de la UE, que representa más de dos tercios de todo el comercio exterior de España, el 66.30%, destacando que el 51,60%, más de la mitad, pertenece a los países de la Zona Euro.

Gráfico 3.3. 2: Distribución de las exportaciones



Fuente: Elaboración propia realizada a partir de los datos de ICEX España Exportaciones e Inversiones.
Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

Como se puede observar en el anterior gráfico, Francia es nuestro principal cliente ya que absorbe alrededor del 15,10% del total de las exportaciones españolas, aunque su valor ha ido disminuyendo en los últimos años. El segundo gran comprador es Alemania con un 11,30%. Italia y Reino Unido se suelen turnar el tercer y cuarto puesto con un 8% y 7,50% respectivamente en 2016.

Comparando las exportaciones de estos cuatro principales países de 2014 a 2016 se observa que mientras han disminuido las ventas a Francia, en concreto en material de transporte por carretera y componentes del automóvil, las ventas a Alemania, Italia y Reino Unido han aumentado sobretodo de automóviles y motos (Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, 2016).

Las ventas al resto de Europa han disminuido principalmente por las menores exportaciones a Rusia. El Gobierno ruso anunció el veto de las exportaciones de productos agroalimentarios procedentes de la UE en respuesta a las sanciones interpuestas a los sectores bancario, energético y de defensa por parte de los países comunitarios por el apoyo de Moscú a los separatistas pro rusos sublevados en el este de Ucrania (Sola, 2016).

Existe la necesidad de fomentar la diversidad de los destinos de las exportaciones, por ello, han aumentado las ventas a Asia y América del Norte, aunque no se puede hablar de cambio de tendencia. Estados Unidos es el principal país extracomunitario en el ranking de los compradores más importantes con un 4,50%, aunque su cuota es modesta, le siguen Marruecos y China que alcanzan el 2,70% y 2% respectivamente.

4. EL REINO UNIDO EN LA UNIÓN EUROPEA

4.1. INTEGRACIÓN DEL REINO UNIDO EN LA UNIÓN EUROPEA

La integración del Reino Unido en la UE se ha caracterizado por los constantes obstáculos que ha ido poniendo el país británico tanto para tomar cualquier decisión como para acelerar el proceso de integración.

En 1957 los seis países que firmaron el Tratado de Roma (Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo) invitaron al Reino Unido a las negociaciones previas para crear un mercado común, pero Reino Unido rechazó esta oferta, ya que no

estaba a favor de algunos de los puntos planteados en dicho acuerdo, tales como, la aplicación de un arancel exterior, que perjudicara su comercio con los socios de la *Commonwealth*² y además existía una pequeña desconfianza hacia los propósitos de la integración política (Rodríguez, 2017).

La negativa del país anglosajón no frenó el éxito del tratado que dio lugar al origen de la Comunidad Económica Europea, en adelante CEE, y de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero, en adelante CECA.

El Reino Unido en 1960 impulsó la creación de la Asociación Europea de Libre Cambio, en adelante EFTA de sus siglas en inglés, un área de libre comercio, que se planteaba como la principal alternativa a la propuesta económica comunitaria y que se desarrollaba de manera paralela a la misma, estaba formada por Suecia, Noruega, Dinamarca, Suiza, Austria y Portugal. Como resultado, Europa quedó dividida en dos bloques comerciales muy diferenciados.

El triunfo de la CEE resaltó frente al declive británico y por ello, en 1961, el Reino Unido consciente de su equivocación, solicitó la entrada en la CEE de la mano del entonces primer ministro Harold Macmillan, del partido conservador británico. Así comenzó su camino para formar parte de la que más adelante sería la UE.

Francia, presidido por Charles de Gaulle, se opuso a esta entrada del Reino Unido en 1963 con duras condiciones ya que argumentaba que era el caballo de Troya de Estados Unidos y temía que la lengua inglesa se convirtiera en el idioma oficial en Europa.

Con la salida de de Gaulle del Gobierno francés, en 1973, el Reino Unido consiguió la esperada adhesión a la CEE junto con Irlanda y Dinamarca. Este suceso supuso la división de la sociedad británica entre los que se encontraban a favor de un mercado común y los que se situaban en contra. El euroescepticismo dio lugar a que transcurrido solo un año desde su incorporación, los ingleses, ya empezaran a pedir reformas en las políticas de la CEE y en la CECA. Sus socios le acusaron de tener una actitud obstruccionista y distante.

² La *Commonwealth* es una organización compuesta por 52 países soberanos independientes y semiindependientes que, con la excepción de Mozambique y Ruanda, comparten lazos históricos con el Reino Unido. Su principal objetivo es la cooperación internacional en el ámbito político y económico.

Dos años después de su entrada, en 1975, el Reino Unido convocó un referéndum que confirmó la permanencia del país en la CEE con el 67,23% de los votos a favor y el 32,77% en contra. Pese a estos datos, llama la atención el gran escepticismo que ha habido desde sus inicios en las relaciones entre Reino Unido y la UE por parte de la población inglesa.

Margaret Thatcher llegó al poder exigiendo reducir la contribución del Reino Unido en las arcas comunitarias y se manifestó en contra de que Londres pagase al presupuesto europeo más de lo que recibía, además, la mayoría de las ayudas iban destinadas a la agricultura y esto no beneficiaba a los británicos.

En 1984, en la cumbre de Fontainebleau, Thatcher consiguió que se rebajase la aportación del Reino Unido a la CEE. A este hecho se le conoce como el “cheque británico” y se convirtió en un pulso entre Reino Unido, Francia y Alemania y supuso una reducción de la contribución del Reino Unido equivalente a dos tercios de la diferencia entre su contribución (excluidos los recursos propios tradicionales) y lo que recibe del presupuesto de la UE. De este modo, los franceses y los alemanes se convirtieron en los principales contribuyentes netos al presupuesto comunitario (Ollikainen, 2017).

A partir de este momento, el Reino Unido empezó a diseñar su propia Europa y solo participaba en aquellas políticas que le interesaban. Durante el Tratado de Maastricht en 1992 consiguió quedarse fuera de la adopción de la moneda única. Para ellos renunciar a la libra esterlina suponía perder soberanía nacional. Además, el Reino Unido tampoco participó en el espacio Schengen³ para así poder controlar sus propias fronteras (Martínez, 2016).

4.2. SITUACIÓN ACTUAL DEL REINO UNIDO EN LAS INSTITUCIONES EUROPEAS

El Reino Unido entró con mal pie en la UE y desde ese momento siempre ha mostrado intenciones distintas al resto de países miembros, siendo incluso, desafiante con ellos. Desde los comienzos de la UE, los británicos han recibido un trato diferenciado

³ El espacio Schengen es el área que comprende a 26 países europeos que han abolido los controles fronterizos en las fronteras comunes (fronteras internas). En la práctica funciona en términos migratorios como un solo país, con una política común de visados.

en comparación con los demás participantes y solo han colaborado en los acuerdos que han coincidido con sus intereses ya que no están dispuestos a perder su independencia.

Los euroescépticos consideraban perjudicial y contraproducente para los intereses del Reino Unido formar parte de la UE debido a que encontraban una serie de desventajas en las regulaciones aplicadas por la UE en materia económica, falta de independencia de las decisiones políticas y económicas y excesivo flujo de inmigrantes cautivados por el alto nivel de ingresos en busca de empleo. Todos estos antecedentes sumados a la atmósfera que se había creado en 2016 consecuencia de la crisis económica, la crisis de los refugiados y el aumento de los inmigrantes que llegaban al país procedentes de países europeos, dio lugar a que aumentase la oposición a la UE.

David Cameron, primer ministro conservador, anunció la convocatoria de un referéndum sobre la permanencia del Reino Unido en la UE si era reelegido en las elecciones de 2015. Esta decisión fue tomada debido a las grandes divisiones internas que tenía su partido y la fuerza que estaba cogiendo el Partido de la Independencia del Reino Unido, en adelante UKIP de sus siglas en inglés.

Cameron consiguió ganar las elecciones con mayoría absoluta y convocó un referéndum el 23 de junio de 2016. Con una participación del 72,2%, la más alta desde las elecciones generales de 1992, el 51,9% de los votantes estuvo a favor de la salida, frente al 48,1% que optó por la permanencia, resultado que pocos esperaban. La opción del *Brexit* venció por un estrecho margen. Esto supuso que se creasen grandes divisiones en el país ya que Inglaterra y Gales apoyaron la salida, mientras que Escocia, Irlanda del Norte y la ciudad de Londres prefirieron la permanencia. Además, hubo una gran diferencia entre los votos de los diferentes grupos de edad. Los jóvenes de entre 18 y 24 años votaron con un 73% a favor de la UE, aunque con una baja participación. Mientras, el colectivo entre 45 y 54 años votó con un 56% la salida, llegando a alcanzar el 65% entre las personas mayores de 65 años (CEOE, 2016). También influyó decisivamente que el 64% de la población con menores ingresos se inclinara por la salida (Hernández García, 2016).

A la salida del Reino Unido de la UE se le conoce comúnmente como *Brexit*, término que se compone de dos palabras *Britain* y *exit* (en español, británico y salida) y cuyo origen se sitúa en la crisis griega, donde se desarrolló el término *Grexit* para hacer referencia a la posible salida de Grecia de la UE. Esta no se llevó acabo y por ello el

Brexit ha dado lugar a un hecho histórico ya que el Reino Unido es el primer país en hacer oficial su salida de la UE. Como consecuencia los Estados miembros se enfrentan hoy en día a una gran incertidumbre política, económica y social (EL PAÍS, 2016).

Cameron, favorable a la permanencia, dimitió cuatro horas después de conocerse el resultado de la consulta. Theresa May, la hasta entonces ministra del interior, fue nombrada su sucesora el día 13 de julio.

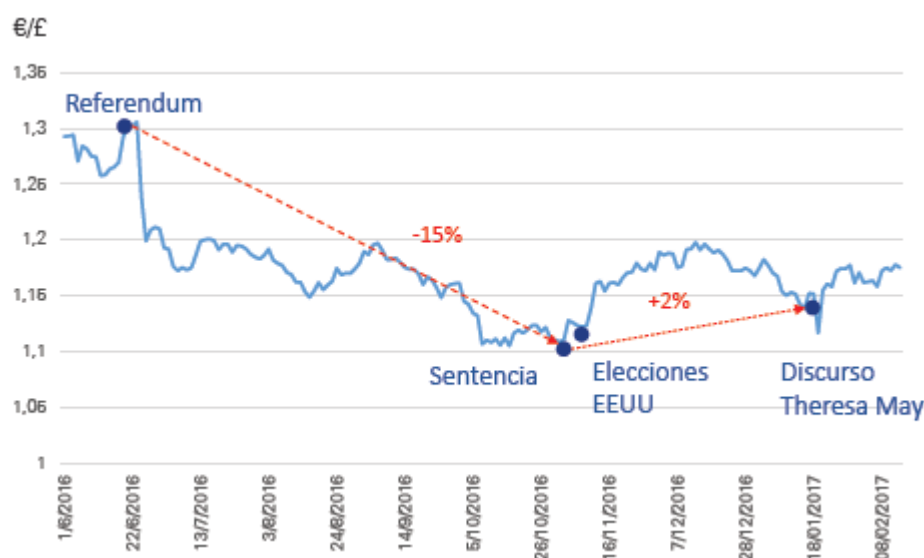
La nueva composición del Gobierno británico fue interpretada como un desafío a Europa debido al nombramiento de Boris Johnson como ministro de exteriores quien había sido uno de los mayores abanderados del *Brexit* durante la campaña del referéndum y David Davis, ministro “del *Brexit*” (Hernández García, 2016).

El 29 de Marzo, para formalizar el proceso de salida, May informó oficialmente al presidente del Consejo Europeo, invocando el Artículo 50 del Tratado de Lisboa que enuncia la posibilidad de que un Estado miembro pueda abandonar de manera voluntaria y unilateral la UE. El problema es que el procedimiento de salida no está detallado y ahora comienza un plazo de dos años, prorrogable si se decide por unanimidad, para que tengan lugar las negociaciones con Bruselas. Se deben de acordar tanto las condiciones de la separación como los términos de la nueva relación que va a tener el Reino Unido con la UE una vez este fuera de esta. El elemento que define actualmente la escena político-institucional tanto en Reino Unido como en la UE sigue siendo la incertidumbre y cuya gestión responsable es esencial para limitar el impacto económico negativo (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2017).

4.2.1. Evolución de la libra frente al euro desde el referéndum

Como se ha visto anteriormente, el Reino Unido, tras la celebración del Acuerdo de Maastricht en 1992, quedó legalmente exento de adoptar el euro a pesar de pertenecer a la UE desde 1973. Los británicos optaron por conservar su moneda tradicional, la libra esterlina, para mantener la independencia financiera del país y no perder uno de sus símbolos más importantes de identidad nacional. La libra les ofrece tener control y flexibilidad sobre su política monetaria (Clark, 2016).

Gráfico 4.2.1. 1: Evolución de la libra frente al euro desde el Referéndum



Fuente: Banco Central Europeo (BCE); 2017.

La activación del *Brexit* provocó que las divisas fueran el primer factor en sufrir las consecuencias, registrando grandes bajadas y acercando la libra a la paridad con el euro. En el gráfico se puede observar que la más pronunciada tuvo lugar en la madrugada del 24 de junio de 2016 justo después del referéndum.

La salida sorprendió a los inversores ya que estos asumieron que el Reino Unido permanecería en la UE, contrariamente a lo que sugería el ajustado resultado de las encuestas. Al cierre de los colegios electorales, la libra se cambiaba por 1,31 euros. Sin embargo, horas más tarde, al conocerse los resultados, la divisa británica alcanzó niveles de 1985, cambiándose la libra al día siguiente por 1,23 euros. Esto provocó la pérdida de poder adquisitivo por parte de los tenedores de libras en caso de que la cambiaran por euros, lo que afectó directamente al turismo y al sector inmobiliario español (Peña, 2016).

Los inversores ante la inestabilidad de los mercados, abandonaron los activos británicos y la libra a la espera de que se aclarase el nuevo marco regulatorio. La depreciación de la libra encareció las exportaciones de España a Reino Unido y los principales sectores como el automovilístico, el agroalimentario y la maquinaria lo percibieron. Se espera que en el largo plazo las consecuencias se atenúen debido a los posibles pactos a los que pueda llegar con la UE en relación a las relaciones comerciales (Maqueda, 2016).

El miedo a una recesión desencadenó que el Banco de Inglaterra aplicase un programa de compra de bonos estatales y de empresas. Esto supuso más presión a la caída y tuvo como consecuencia un incremento de la inflación en el Reino Unido, un aspecto negativo para su economía considerando que su balanza comercial es deficitaria. A pesar de este dato la economía está consiguiendo mantenerse (Peña, La libra despunta tras la convocatoria de elecciones y alcanza máximos del año, 2017).

La libra se depreció de junio hasta noviembre un 15% momento en el que el Tribunal Superior de Londres dictaminó que el Parlamento británico era el que tenía que decidir si el Gobierno podía iniciar o no los procesos de salida de la UE tras los resultados del referéndum. La primera ministra había defendido que no era necesario ya que ya se habían pronunciado los ciudadanos.

El discurso ofrecido por Theresa May, el 18 de enero de 2017, en el que marcaba los objetivos de su Gobierno en la negociación del *Brexit* supuso la mayor subida de la libra en una sesión desde 2008, llegándose a cambiar la libra por más de 1,18 euros. Según Richard Falkenhall, analista de SEB⁴, son cuatro las razones por las que las palabras de May tranquilizaron al mercado. Primero, prometió que el Parlamento británico votará el acuerdo final de salida que se alcance con la UE. Esto puede implicar un pacto algo más amistoso de lo previsto ya que la mayoría de los Comunes y los Lores prefieren un *Brexit* blando. Por otro lado, May está dispuesta a negociar un periodo transitorio para implementar el *Brexit*, lo que evitará que las empresas se queden de un día para otro sin acceso al mercado europeo. El tercero es que el tono del discurso fue muy conciliador y por último, May confirmó que las actuales normas europeas que rigen Reino Unido pasarán directamente a la legislación británica hasta que sean modificadas, lo que hará más suave el proceso (Casado, 2017).

5. EXPORTACIONES ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

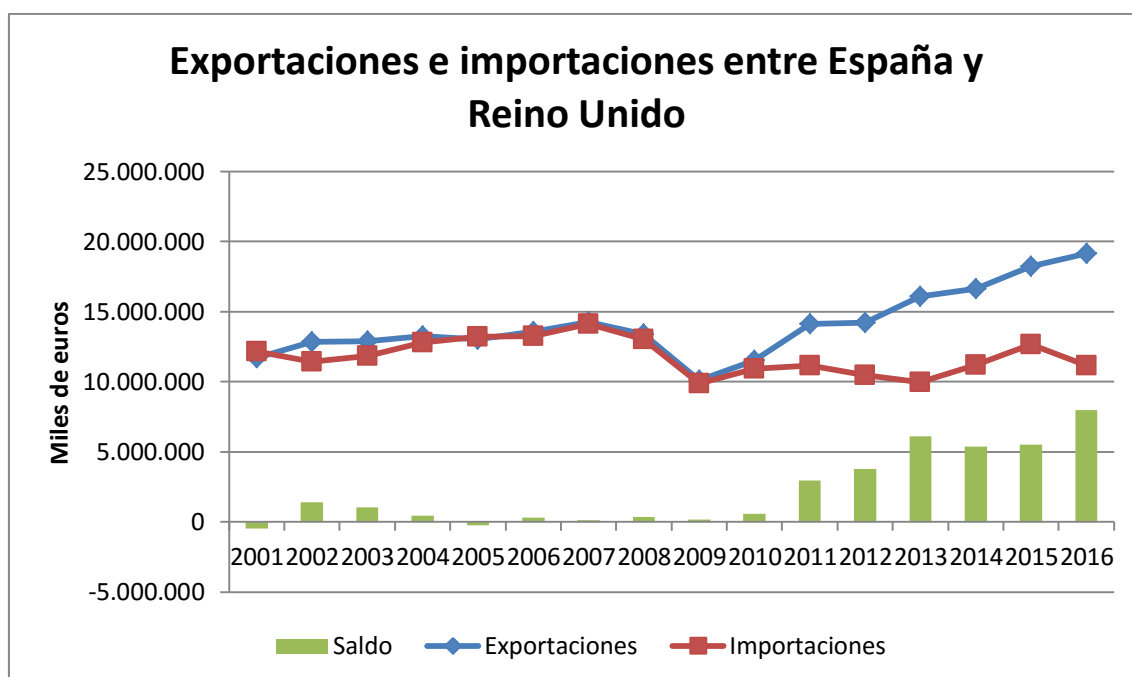
5.1. INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Uno de los aspectos que más preocupa de las consecuencias que va a tener el *Brexit* sobre la UE y en concreto sobre España es el impacto económico que va a conllevar. Antes de la celebración del referéndum, el Gobierno británico presentó unas

⁴ Skandinaviska Enskilda Banken AB (SEB) es un grupo financiero del Norte de Europa dirigido a empresas, instituciones y clientes privados con sede en Estocolmo, Suecia.

estimaciones del coste que supondría salir. Se calculaba que el impacto podría ser de un descenso del 3,6% y un 6% a corto plazo y de entre un 3,8% y un 7,5% a largo plazo del PIB británico. Por otro lado, el Comisario europeo responsable de Asuntos Económicos y Financieros, Pierre Moscovici, indicó en julio de 2016 que el impacto sobre el conjunto de la UE-27⁵ podría ser de entre un 0,2 y un 0,5 puntos porcentuales del PIB. Sin embargo, estas cifras son resultado de una valoración preliminar, sujeta a variaciones que dependerán de las negociaciones posteriores que definan el nuevo marco de las relaciones entre ambas partes (Mundo, 2016).

Gráfico 5.1. 1: Exportaciones e importaciones entre España y el Reino Unido



Fuente: Elaboración propia realizada a partir de los datos obtenidos en DataComex⁶

Las relaciones económicas y comerciales entre España y el Reino Unido, a la espera de que se inicie el proceso formal de salida del Reino Unido de la UE, están determinadas por la condición de ambos Estados como países miembros de la UE (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2006).

España y Reino Unido han mantenido desde siempre estrechas relaciones económicas que se han visto reforzadas en los últimos años. El comercio entre ambos

⁵ UE-27 hace referencia a los países que son miembros de la Unión Europea sin contar Reino Unido, estos son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, Rumania y Suecia.

⁶ Estadísticas del comercio exterior español y europeo. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

países es fluido, intenso y positivo para nuestro país y el mercado británico se ha convertido para las empresas españolas en un gran reclamo desde la perspectiva del comercio y de las inversiones.

Se puede observar que las exportaciones han ido incrementando su valor en el periodo de 2001 a 2016 a excepción de la brecha provocada por la crisis que tuvo lugar en 2008 que también hizo disminuir las importaciones. Reino Unido presenta una posición compradora respecto a España y esta se ve más acentuada durante el periodo de 2010 a 2016. Así lo constata el saldo positivo de la balanza comercial bilateral ya que las exportaciones con destino al país británico han sido siempre superiores a las importaciones procedentes del Reino Unido lo que hace incrementar notablemente la tasa de cobertura.

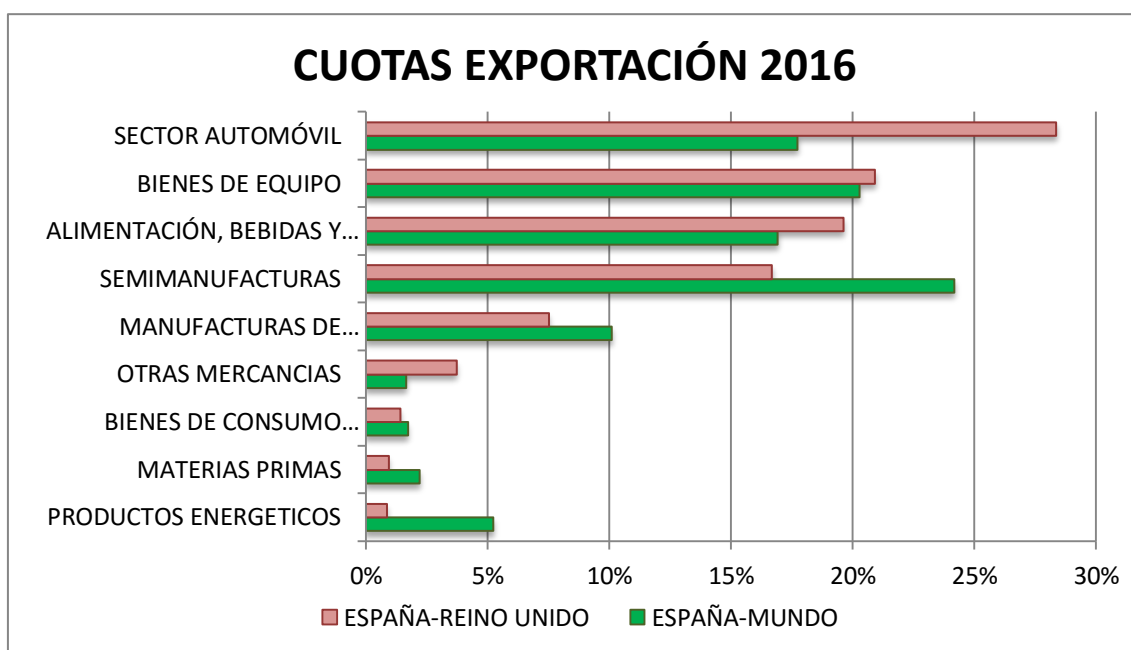
En el año 2016, el superávit comercial de mercancías entre ambos países fue de 7.968 millones de euros lo que supuso un incremento interanual de un 44,1%, las importaciones disminuyeron en un 11,8% y las exportaciones aumentaron un 5,1% respecto a 2015. Durante este año la tendencia ha sido igual a la de los últimos años, desde la crisis nos hemos convertido en un país principalmente exportador a Reino Unido siendo actualmente el cuarto destino de las exportaciones españolas, sin embargo, respecto a las importaciones, todavía no se han recuperado los niveles anterior a la crisis y es el sexto proveedor de España (ICEX, 2017).

5.2. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES POR SECTORES.

Tras haber estudiado el destino de nuestras exportaciones y la evolución de estas ahora se va a proceder a analizar qué sectores son los que más exportamos y por lo tanto más se pueden ver afectados por el *Brexit*.

En el siguiente gráfico se observa disparidad entre el peso que los diferentes sectores representan en el total de las exportaciones españolas y lo que representan en las exportaciones destinadas al Reino Unido. Los sectores que tienen mayor participación en el país británico son: el sector automóvil que refleja un 28% de las exportaciones al Reino Unido y un 18% de las exportaciones totales, el sector de bienes de equipo (21% frente al 20%) y el sector de la alimentación, bebidas y tabaco (20% frente al 17%).

Gráfico 5.2. 1: Cuota de exportación en 2016



Fuente: Elaboración propia realizada a partir de los datos obtenidos en DataComex.

Las principales mercancías que España exporta al país británico corresponden al sector automovilístico, representando un 28% del total y superando ampliamente a las importaciones. España es el segundo mayor fabricante de coches de Europa y el Reino Unido es el tercer mercado comprador de coches hechos en España. Un ejemplo de la importancia que supone este sector se ve reflejado en la empresa Opel, situada en Figueruelas (Zaragoza), la cual exporta vehículos (Corsa, Meriva y Mokka) a Reino Unido por un valor de 693 millones de euros al año, lo que supone un 20% del volumen productivo de esta fábrica (Sancho, 2016).

Según la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones, en adelante ANFAC, en el último año se ha producido una leve ralentización de las ventas al Reino Unido consecuencia de la cautela que muestran los compradores ante la situación que implica el *Brexit*. ANFAC (2017) señaló que “en 2015 la tasa de crecimiento de las exportación fue del 11,5% mientras que en 2016 se ha quedado en el 6,98%” (Sardina, 2017).

Las inquietudes y prioridades respecto al *Brexit* de este grupo son los problemas adicionales para el sector derivados de las barreras al comercio de bienes, la importancia de acceso a personal no cualificado de la UE y la importancia de una salida suave con

normativa transitoria que permita la adaptación del sector (Departamento de Asuntos Económicos y Europeos, 2017).

Por otra parte, la caída de la cotización de la libra es un impedimento para exportar vehículos, maquinaria, material y componentes de automóviles y, las posibles modificaciones a nivel laboral pueden perjudicar a los trabajadores extranjeros de las marcas situadas en el Reino Unido. En consecuencia, esta situación afectará tanto a los fabricantes de coches y componentes como al cliente final pudiendo ser este último el gran afectado ya que acabaría pagando más por su vehículo tanto a un lado como al otro de la UE.

El siguiente sector más exportado es el de bienes de equipo con un 21%. La mayoría de los productos son vehículos de transporte de mercancías y maquinaria específica para ciertas industrias como la agrícola por lo que está altamente relacionado con el sector más importante, el automovilístico. Es importante destacar que en este caso, este sector es igual de importante tanto para las exportaciones como para las importaciones, con la diferencia de que las exportaciones británicas se centran en maquinaria en general y los equipos de precisión (DATACOMEX, Ministerio de Economía).

El tercer sector más importante corresponde al de los alimentos, bebidas y tabaco representando un 20% del total. El Reino Unido es un país netamente importador de alimentos, ya que no produce lo suficiente para poder alimentar a su población. Por ello es un importante mercado para el sector alimentario de España (Vigo Patur, 2017).

En el caso concreto de los vegetales frescos y las frutas, España es el principal exportador del país. Otros productos importantes y con fuerte potencial de futuro para los españoles en el mercado británico son los vinos y las grasas y aceites. España es el primer productor y exportador mundial de aceite de oliva (Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, 2014).

Dentro de este sector, la tasa de cobertura es muy positiva en todos los productos para España a excepción de pescados y mariscos, tabaco y otras bebidas alcohólicas distintas del vino. España es el segundo exportador de vino del país británico pero a precios muy bajos por lo que Francia e Italia consiguen hacer más negocio pese a que exportan menos producto (Maté, 2016).

Este sector también espera sufrir las consecuencias del *Brexit* aunque la disminución de las exportaciones al Reino Unido no es el aspecto que más les preocupa. Según un informe elaborado por la Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural del Parlamento Europeo, la salida del Reino Unido de la UE dejará un agujero de entre 1.200 y 3.100 millones de euros en el presupuesto de la Política Agraria Común, en adelante PAC, por lo que el resto de países de la UE, incluido España tendrán que cubrir ese déficit presupuestario que deja. De todas formas, la ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina, ha pedido tranquilidad al sector informando que la PAC está asegurada hasta 2020 (EFE, 2016).

Por otro lado, la caída de la libra puede dar lugar a un efecto sustitución de las exportaciones españolas por los propios productos británicos, aunque no sería muy satisfactorio ya que algunos productos españoles como el aceite de oliva o el vino de la Rioja no se pueden sustituir.

La incertidumbre también se manifiesta en el sector pesquero ya que hay 70 buques españoles, sobre todo gallegos y vascos, faenando en aguas británicas. En cambio, en el sector ganadero las reacciones han sido algo más relajadas ya que Reino Unido no es un destino esencial para las exportaciones de pollo, cerdo o vacuno; llama notablemente la atención que el sector ovino lo vea como una oportunidad ya que se convertiría en el líder comunitario de la cría de cordero (Yagüe, 2016).

Desde la perspectiva del Reino Unido, las prioridades de este sector en la negociación de los acuerdos se basan en la preocupación de las futuras barreras al comercio, tanto aduaneras como de otro tipo. Solicitan nuevos sistemas nacionales de regulación que permitan un acceso sencillo a la UE para los productos agrícolas. Además, cualquier nuevo sistema de inmigración debe de tener en cuenta que el 65% de los trabajadores no nacidos en el Reino Unido vienen de la UE. También deberían acordar un nuevo contrato de financiación para la agricultura y la necesidad de una salida suave para asegurar el comercio continuo de productos agrícolas (Stevens, 2017).

Otros sectores cuya balanza comercial es positiva con respecto al Reino Unido son por un lado, las semimanufacturas que representan el 17% y donde destacan los productos químicos, sobretodo medicamentos, plásticos y material de la construcción y, por otro lado, las manufacturas de consumo con un 8% donde los textiles, la confección y el calzado son los más importantes.

Las prioridades del Reino Unido respecto al sector de las semimanufacturas en relación con el *Brexit* se basan en un comercio con la UE libre de aranceles y barreras, el mantenimiento del entorno regulatorio de la UE, ya que la regulación de los productos químicos y plásticos del Reino Unido están altamente regulados por la UE y cualquier cambio significativo sería gravemente perjudicial y costoso. Además, requiere también apertura al mercado laboral cualificado, así como colaboración internacional en programas de investigación.

Respecto al sector de las manufacturas de consumo, las prioridades se focalizan sobretudo en reducir las barreras al comercio, fomentar acuerdos de colaboración a largo plazo y conseguir flexibilidad del mercado laboral transfronterizo (Departamento de Asuntos Económicos y Europeos, 2017).

Por otro lado, los sectores de materias primas y productos energéticos tienen balanza comercial negativa con respecto a Reino Unido. Dentro de las materias primas destacan los minerales ya que las principales empresas mineras del mundo son mitad británicas (BHP Billiton y Rio Tinto).

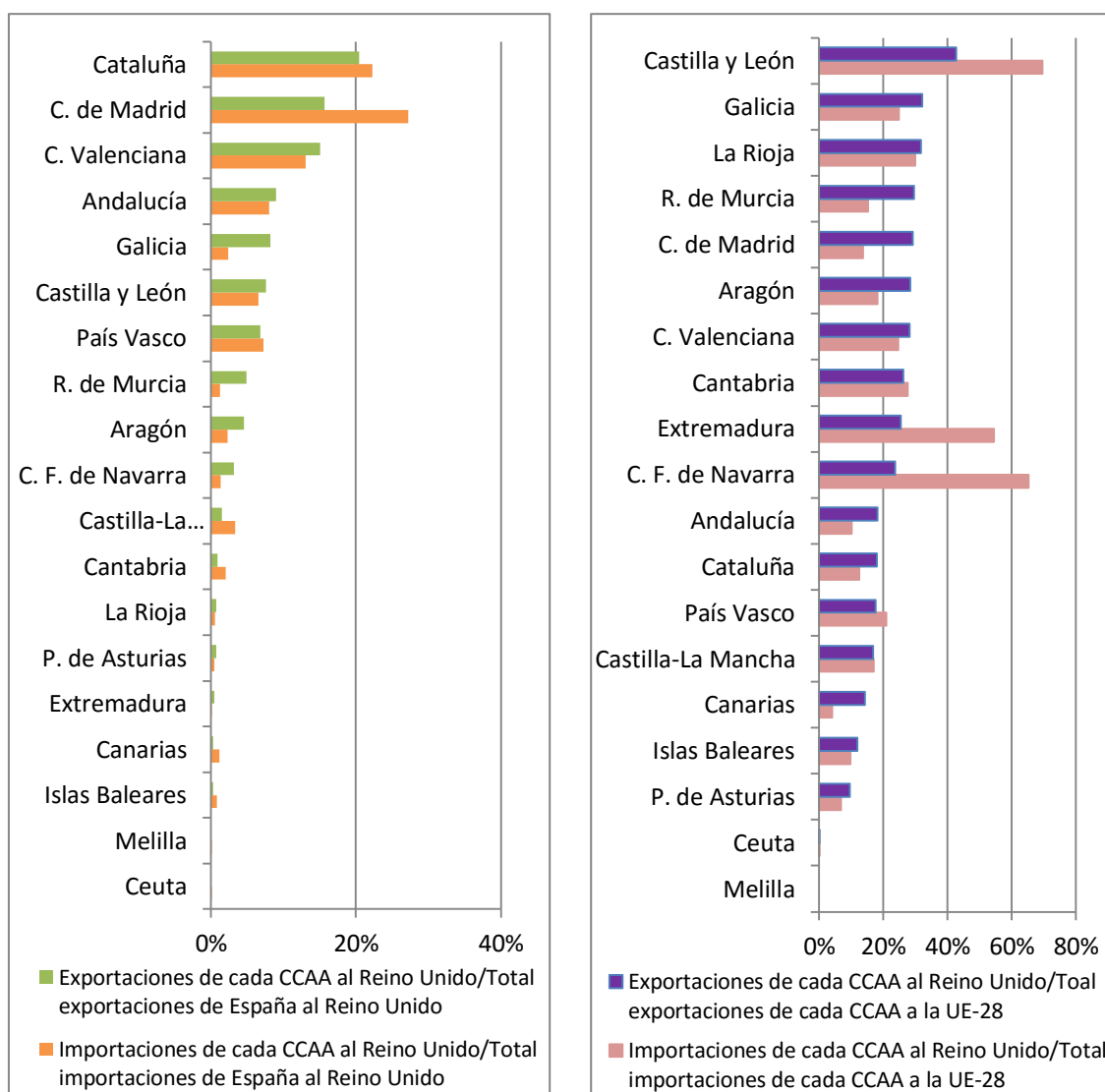
Respecto a los productos energéticos, las exportaciones españolas son prácticamente inexistentes ya que nuestro país no es productor de petróleo, en cambio, en Reino Unido, los yacimientos del Mar del Norte son la principal zona petrolera (Oppenheimer, 2014).

Existe el riesgo de que los costes de energía puedan aumentar a medida que el valor de la libra esterlina siga bajando, haciendo subir los precios para los consumidores y las empresas. Es vital que el comercio del petróleo transfronterizo se mantenga y que exista claridad en el rumbo que adoptará la política del Reino Unido en este ámbito. El futuro del mercado único de la energía en Irlanda es crucial para este sector.

5.3. EXPORTACIONES AL REINO UNIDO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

En este apartado se va a describir el grado de exposición que cada una de las comunidades autónomas españolas tiene en relación a la economía del Reino Unido y conocer así cuales pueden ser las más afectadas por el *Brexit*.

Gráfico 5.3. 1: Intercambios comerciales con el Reino Unido



Fuente: Elaboración propia realizada a partir de los datos obtenidos en DataComex.

El primer gráfico hace referencia la importancia relativa que el mercado británico representa para las exportaciones e importaciones que cada comunidad mantiene en el año 2016. Se puede constatar que los mayores flujos de exportación a Reino Unido se concentran en Cataluña, la Comunidad de Madrid, la Comunidad Valenciana, Andalucía y Galicia. Llama la atención que la estructura de las importaciones con respecto a las exportaciones no es muy similar, Galicia pierde bastante peso en las importaciones y en cambio la Comunidad de Madrid aumenta notablemente.

En el segundo gráfico se recoge el peso relativo que representan las exportaciones o importaciones al Reino Unido de cada comunidad autónoma en relación con el total de sus exportaciones o importaciones al otro gran mercado afectado por el

Brexit: la UE-28. Al igual que en primer gráfico no existe mucha semejanza entre el ranking de las exportaciones y las importaciones.

Las comunidades con más peso son Castilla y León, Galicia, La Rioja y la Región de Murcia dato que no corresponde con la proximidad de estas al Reino Unido ni con su intensidad absoluta en el mercado internacional.

Llama la atención que Cataluña se sitúe en el puesto décimo segundo en este ranking y en cambio en términos absolutos sea el principal exportador. Lo contrario le sucede a La Rioja que se encuentra en el tercer puesto y en términos absolutos se encuentra en el décimo quinto.

Comunidades como las Islas Baleares, Melilla y Ceuta representan un porcentaje muy pequeño tanto en términos relativos como absolutos situándose siempre en las últimas posiciones del ranking.

El análisis del efecto del *Brexit* en las principales comunidades autónomas muestra que:

El Reino Unido es el quinto socio comercial de Cataluña y aunque todavía es pronto para determinar el impacto exacto que supondrá el *Brexit*, los responsables de la Asociación Multisectorial de Empresas, en adelante AMEC, afirman que el *Brexit* ya empieza a tener efectos sobre el comercio exterior de las empresas catalanas. La encuesta que realizó AMEC a las 350 compañías que forman parte de la asociación, dos tercios de las cuales son catalanas, muestran que el comercio exterior con el Reino Unido ha caído en un 7% y la razón fue la devaluación de la libra. Los sectores más afectados debido a su importancia son el sector del automóvil, el de bienes de equipo y las semimanufacturas (Catà, 2017).

Madrid, buscará oportunidades de negocio en nuevos mercados, como el norteamericano o el africano, para compensar el impacto que puede tener el proceso de salida de Reino Unido de la UE. Por otro lado, la capital española, se encuentra entre las cinco mejores opciones de localización para heredar la City londinense. Los sectores de finanzas y seguros son los más interesados y lo que más valoran de ella son sus infraestructuras, la calidad de vida, las oportunidades de negocio y un sólido mercado de valores. Los sectores más afectados en relación a las exportaciones son el de bienes de equipo acompañado de otras mercancías y semimanufacturas. (García López, 2017).

Las exportaciones valencianas al Reino Unido empezaron el año igual que cerraron 2016: en descenso. En concreto, el desplome fue del 8,8% en el mes de enero respecto al mismo mes de 2016, según datos difundidos por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Con enero ya son siete meses consecutivos de caídas en las exportaciones al tercer destino más importante para la Comunidad Valenciana. Aun así, en lo que se refiere a las exportaciones globales, las empresas valencianas siguen creciendo. Se espera que los sectores más afectados sean el sector automóvil, la alimentación, bebidas y tabaco y las semimanufacturas (E.R.& J.M.C, 2017).

6. POSIBLES ESCENARIOS TRAS EL BREXIT

Tras la celebración del referéndum comienza un periodo de incertidumbre en el que se plantean posibles escenarios muy variados que podrán dar lugar al nuevo marco de colaboración que decidan acordar la UE y el Reino Unido y que marcará su futura relación.

La Confederación de la Industria Británica⁷, en adelante CBI de sus siglas en inglés, tiene un papel central en ayudar a conseguir este acuerdo. Representa a 190.000 empresas de todos los tamaños y sectores del Reino Unido y emplea a cerca de 7 millones de personas, aproximadamente un tercio de la fuerza laboral del sector privado. Tiene 13 oficinas repartidas por todo el Reino Unido y representación en Bruselas, Washington, Pekín y Delhi.

La CBI ha elaborado una consulta, después de haber tenido conversaciones con empresas y representantes de asociaciones comerciales para decidir cuáles son las prioridades de cada sector a la hora de elegir el modelo de escenario más adecuado y espera que el Gobierno tenga en cuenta algunas de sus peticiones para que se pueda construir una nueva economía que funcione en el Reino Unido.

Para la CBI los principios que deben guiar la negociación del Reino Unido en su salida de la UE se basan en:

- Una relación sin barreras con su socio comercial más importante, la UE.
- Un sistema de migración que permita a las empresas acceder a las habilidades y a la mano de obra que necesitan para lograr el crecimiento.

⁷ La Confederación Británica de Industria, CBI es homóloga a la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, CEOE.

- Proteger los beneficios sociales y económicos de la financiación de la UE.
- Desarrollar una estrategia clara para el negocio internacional y negociar nuevos acuerdos económicos.
- Equilibrar la normativa europea y británica, conservando la flexibilidad e influencia en el entorno nacional (CBI, 2017).

Por su parte Theresa May (2017) confirma su apuesta por un *Brexit* duro, es decir, una salida radical del mercado único y de la unión aduanera que suponga el fin de la libertad de movimientos y “una nueva política de migración” de la cual por el momento se desconocen los detalles. A pesar de ello, se compromete a tener “una relación profunda y especial con los aliados europeos” y a llegar a “nuevos acuerdos de comercio de aduanas”. Además, promete “mantener y reforzar el papel del Reino Unido en las escena internacional conforme se consuma la salida de la UE” (Fresneda, 2017).

Aunque la primera ministra quiere optar por una vía más radical lo cierto es que las negociaciones van a ser extremadamente complejas y por ello hay que estudiar las diferentes opciones disponibles, las consecuencias que pueden conllevar y cuál de estas es más favorable para las instituciones empresariales, el Gobierno o los ciudadanos.

➤ **Modelo de Noruega**

De los cinco escenarios que vamos a examinar es el mejor acuerdo para garantizar los derechos de los ciudadanos, Noruega forma parte del Espacio Económico Europeo, en adelante EEE, del que actualmente forman parte los 28 miembros de la UE, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

Este modelo permite mantener el pleno acceso al mercado único, asegurando así la libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales, pero no formar parte de la unión aduanera, por ello, Reino Unido, tendría que establecer sus propias tarifas, acuerdos y procedimientos administrativos con terceros países.

Noruega tiene mayor control sobre sus fronteras pero tiene que hacer frente a las restricciones de ciertos bienes que proceden del exterior o de los formularios necesarios para poder comerciar con otros países. Por otro lado, tiene acceso limitado al mercado único en términos de pesca y agricultura.

En términos de soberanía actualmente tiene la obligación de cumplir gran parte de la legislación europea en vigor, pero sin derecho a voto sobre la misma, ni apenas

influencia. Además contribuiría sustancialmente en el presupuesto europeo. Una estimación de la CBI indicó que Noruega es el décimo contribuyente de la UE, a pesar de no ser miembro y se estima que la contribución de Noruega al mismo se sitúa alrededor de un 83% per cápita de la del Reino Unido.

Reino Unido formaría parte del espacio Schengen lo que supone aceptar la libre circulación de personas, es decir, Noruega no tiene controles internos de pasaporte y puede participar en las sesiones donde se fijan las normas Schengen pero sin votar. Aun así posee un derecho de voto limitado en *Frontex*, la Agencia de Fronteras de la Unión Europea y tiene acceso al Sistema de Información Schengen de segunda generación, en adelante SIS II, que permite el intercambio real de datos sobre los movimientos terroristas o criminales internacionales.

En este escenario los ciudadanos perderían el derecho a solicitar protección diplomática o consular de otro país de la UE en un país tercero en el que Reino Unido no disponga representación diplomática o consular, ya que tales derechos sólo se reconocen a los ciudadanos europeos.

Para Reino Unido este acuerdo sería insuficiente. Países como Noruega e Islandia son pioneros en la exportación de uno o dos productos como aceite y gas o pescado y aluminio respectivamente por lo que este modelo les ha facilitado negociar con este tipo de productos. En cambio para Reino Unido los productos manufacturados verían incrementados sus precios al no formar parte de la unión aduanera.

Los nuevos acuerdos que Reino Unido negociaría con terceros países supondrían un proceso largo y posiblemente conseguiría condiciones menos beneficiosas de las que disfruta ahora.

Reino Unido dejaría de participar en la política agraria común lo que implicaría cierto ahorro pero debería replantear los 3,5 billones de euros que la UE destina a agricultura a su país.

El mercado único supone la total libertad de circulación de personas, sin posibilidad de restricción alguna, asunto en el que Theresa May no está de acuerdo.

El Gobierno británico recuperaría soberanía pero perdería poder de decisión a nivel europeo e internacional y no podría bloquear las medidas que le fueran

desfavorables. Sin el respaldo de la UE perderá parte de su representación a nivel global y no saldrá beneficiado en medidas sociales o de seguridad.

Para adoptar el modelo noruego, el Reino Unido necesitaría el acuerdo de los 27 países de la UE junto con Islandia, Liechtenstein y Noruega (HM GOVERNMENT, 2016).

➤ **Modelo de Suiza**

La segunda mejor opción para los ciudadanos se basa en negociar acuerdos bilaterales con la UE sector a sector, una estructura a priori atractiva para el Reino Unido ya que podría decidir en qué políticas participar y en cuáles no. La contribución al presupuesto europeo sigue siendo elevada, pero no tanto como la de Noruega, el 55% per cápita de la contribución actual del Reino Unido.

Suiza tiene un acceso parcial al mercado único, tiene total libertad de comercio de mercancías pero no de servicios. La agricultura es una excepción ya que no se encuentra plenamente cubierta por los acuerdos bilaterales y muchos productos agrícolas están sujetos a aranceles.

La ausencia de acuerdos financieros tendría un impacto muy negativo para la City. Suiza no tiene acceso al mercado financiero europeo ni tampoco acuerdo sobre el sector bancario por lo que los bancos suizos necesitan establecer una subsidiaria en países europeos para poder operar en los territorios de la UE y los bancos ingleses en este aspecto, deberían hacer lo mismo.

Los acuerdos actuales obligarían al Reino Unido a mantener los derechos asociados a la libre circulación de personas (incluyendo el derecho de residencia, trabajo y acceso a la seguridad social), a pesar de incorporar algunas limitaciones con respecto a la adquisición de la residencia permanente y el derecho a la no discriminación.

Suiza igualmente tiene que aceptar la legislación europea sin participar y poder votar sobre la misma con lo que los problemas de soberanía persistirían. También forma parte del espacio Schengen por lo que además tiene acceso al SIS II.

Es difícil que la UE acepte esta configuración ya que el objetivo de la UE es aproximar las relaciones con Suiza y cambiar a un modelo similar al que existe hoy en día con Noruega.

Una posición como la de Suiza disminuiría la influencia que tiene el Reino Unido en el mundo y supondría perder peso en política exterior europea, además los países miembros deberían de estar de acuerdo en ofrecer acuerdos bilaterales y estos implicarían años de negociación.

Por otro lado, para mantener el mercado único, el país debería adaptar su legislación cada vez que cambiara la normativa europea. El acuerdo con la UE de no participar en el mercado único de servicios para un país con una economía diversificada, como es Reino Unido, difícilmente funcionaría adecuadamente ya que el comercio de servicios representa el 80% de la economía inglesa y, al igual que con el modelo noruego, al no formar parte de la unión aduanera, los productos manufacturados y las empresas que forman parte de cadenas de suministro internacionales, verían incrementado el precio de sus productos (ECAS Webmaster, 2017).

➤ **Modelo de Turquía**

Este modelo renuncia al acceso al mercado único pero se mantiene dentro de la unión aduanera europea lo que supone comerciar libremente con la UE en materia de mercancías, sin la existencia de tarifas internas y compartiendo las tarifas externas de la UE. Respecto a las tarifas, el Reino Unido las tendría que aceptar sin poder influir sobre ellas. El mercado de servicios quedaría excluido de este pacto, lo que perjudicaría al Reino Unido y también estaría excluida la libre circulación de trabajadores lo que beneficiaría a los partidarios de limitar la inmigración.

El Reino Unido podría quedar en desventaja en relación a los acuerdos de libre comercio de la UE con terceros ya que el acuerdo actual de Turquía y la UE implica que los países con los que la UE tiene un acuerdo de libre comercio tienen acceso automático al mercado turco, pero que Turquía, no tiene acceso a los mercados de estos países.

Turquía no participa en la política de seguridad nacional en ningún proceso de creación de legislación y no realiza contribuciones al presupuesto de la UE.

La economía turca depende de las exportaciones de bienes agrícolas y manufacturados mientras que el 80% de la economía británica se apoya en el sector servicios. Este modelo se basa principalmente en la aspiración de Turquía de convertirse en un futuro en miembro de la UE con lo que no sería un modelo adecuado para el Reino Unido (HM GOVERNMENT, 2016).

➤ **Modelo de libre comercio (FTA)**

Las alternativas analizadas hasta ahora bien porque no favorecen al Reino Unido o por la oposición de la UE a realizar estos acuerdos, lo más probable es que no lleguen a término. Esta cuarta alternativa que se va a analizar es la opción más apoyada por la mayoría de partidarios de la salida del Reino Unido de la UE.

Para entender mejor este modelo vamos a fijarnos en el caso de Canadá cuyo acuerdo con la UE va más allá de cualquier otro acuerdo con terceros países.

Este modelo permite mantener la soberanía y no someterse a la supremacía de la UE, al mismo tiempo que conserva las ventajas económicas que supone pertenecer a la UE sin aportar dinero a la misma. Al no pertenecer al mercado único se puede limitar la libre circulación de personas, una de las cuestiones más buscadas por el Reino Unido, aunque en el acuerdo se incluye la libertad de circulación temporal de profesionales que trabajan en el sector servicios.

Al igual que en el resto de modelos el Reino Unido no podrá participar en la elaboración de las nuevas normativas y tampoco podrá bloquear las que sean contrarias a sus intereses.

Los productos agrícolas o manufacturados seguirían estando sujetos a aranceles y restricciones en algunas áreas.

Aunque el Reino Unido puede decantarse por esta opción, la UE no va a mostrarse muy favorable a la misma ya que países como Alemania o Francia no van a permitir que el Reino Unido utilice la UE en su beneficio, participando solo en lo que le interese (HM GOVERNMENT, 2016).

➤ **El comercio en el marco de la Organización Mundial del Comercio, en adelante OMC.**

En caso de no alcanzar ningún acuerdo, el Reino Unido se limitaría a comerciar dentro del marco de las reglas de la OMC. En este caso, las empresas británicas estarían sujetas a la tarifa común exterior de la UE, lo que las posicionaría en una situación de desventaja respecto a los países que si tienen acuerdos con la UE.

Por otro lado, el Reino Unido tendría que negociar nuevos acuerdos con terceros y no estaría sujeto a las tarifas exteriores de la UE. Aun así sería poco probable que

como país aislado consiguiese mejores acuerdos que los que alcanza siendo miembro de la UE. Como en los anteriores casos, los servicios financieros no estarían incluidos en este marco y solo afectaría a las mercancías.

Teniendo en cuenta que la mitad de las operaciones comerciales del Reino Unido se realizan con países de la UE es difícil pensar que este modelo podría resultar beneficioso. Además con la introducción de aduanas habría un aumento de los costes de exportaciones y en relación a los movimientos de personas entre el Reino Unido y la UE se tendría que llegar a un acuerdo para regular la circulación.

Sin haber negociado un acuerdo de libre comercio el Reino Unido perdería la posibilidad de discriminar a la hora de aplicar aranceles para negociar con la UE y debería aplicar los mismos aranceles a los productos provenientes tanto de la UE como de terceros países (HM GOVERNMENT, 2016).

Como se observa ninguno de los posibles escenarios es completamente favorable al Reino Unido y tampoco a la UE la cual se verá afectada en cualquiera de las opciones. La salida del Reino Unido de la UE supondrá, además de lo mencionado anteriormente, una pérdida de prestigio ya que el país británico es uno de los Estados más grandes e influyentes dentro de la UE.

La siguiente tabla recoge un resumen de los escenarios estudiados anteriormente de manera sintetiza para que sea más fácil su comprensión.

Tabla 6. 1: Tabla comparativa: escenarios para una nueva relación entre el Reino Unido y la UE

Acceso al mercado único de bienes y servicios										
	Votos sobre la legislación de la UE	Comercio libre de aranceles	Unión aduanera y comercio exterior	Igualdad de condiciones para los negocios	Unión cada vez más estrecha	Justicia y asuntos de interior	Libre circulación de personas	Espacio sin fronteras Schengen	Contribución al presupuesto de la UE	Miembro zona Euro
Reino Unido miembro de la UE							a)		b)	
Miembro de la UE estándar										
Noruega (no-EU EEE)										
Acuerdos bilaterales	Suiza									
	Turquía									
	Canadá									
Miembro de la OMC		c)		d)						

Fuente: Alternatives to membership (HM Government).

Leyenda	
Completo	
Acuerdo parcial/voluntario/especial	
Ninguno	

Concesiones:

- a) Libertad de movimiento de personas: el primer ministro garantizó un acuerdo que permite a Reino Unido utilizar un freno de emergencia para limitar el acceso a las prestaciones laborales de aquellos trabajadores recién llegados a la UE durante un periodo de cuatro años. Este acuerdo estará en vigor durante 7 años.
- b) El Reino Unido recibe un descuento por sus contribuciones al presupuesto de la UE.
- c) Excepto cuando la UE ha consolidado aranceles al 0% de conformidad con los compromisos de la OMC.
- d) Excepto cuando la UE ha contraído compromisos en virtud del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios.

7. CONCLUSIONES

Con este trabajo se ha tratado de analizar el efecto del *Brexit* sobre las exportaciones de bienes entre España y el Reino Unido. Para ello, se ha estudiado la relación económica entre estos dos países centrándose en el estudio detallado tanto por sectores como por comunidades autónomas. Por último, se han definido los posibles escenarios que pueden marcar las futuras relaciones entre la UE y el Reino Unido.

A continuación se exponen las conclusiones más representativas obtenidas a lo largo del desarrollo de este trabajo.

La apertura al exterior de la economía española ha situado a las empresas en un escenario de mayor rivalidad con sus competidores. El comercio exterior ha experimentado una evolución positiva desde 1990, siendo más evidente a partir de la crisis económica y financiera que tuvo lugar en 2007. Desde 2009, las exportaciones españolas han conseguido aumentar notablemente coincidiendo con una época de lento crecimiento de los mercados y ventas al exterior reducidas.

España presenta déficit comercial desde 1990, el cual se ha visto reducido debido a la paralización de las importaciones y el dinamismo de las exportaciones, consiguiendo que la tasa de cobertura alcance el 92,92% en 2016. Esto supone un aumento de la competitividad y un mejor posicionamiento a nivel mundial.

La UE representa el mayor porcentaje sobre el total de las exportaciones españolas con un 72% en 2016. Dentro de esta, nuestros principales clientes son Francia, Alemania, Italia y Reino Unido. En el caso del Reino Unido, esta gran dependencia de las ventas por parte de España puede suponer problemas en un periodo de gran incertidumbre producido por el *Brexit*.

El *Brexit* marcará un antes y un después en la comunidad internacional y ha tambaleado el proyecto europeo que se había desarrollado exponencialmente en los últimos años. La base de la UE es la solidaridad entre los diferentes países miembros y desde sus inicios el Reino Unido ha demostrado ser el menos solidario de todos ellos, mostrando siempre intenciones distintas al resto de países. En la mayoría de los casos se ha hecho una excepción a favor del Reino Unido, consiguiendo quedarse fuera de la adopción de la moneda única y del espacio Schengen. Por ello, la crisis financiera, la crisis de los refugiados y el aumento de los inmigrantes procedentes de países europeos no son excusas nuevas para la salida del Reino Unido de la UE ya que siempre se ha mostrado reacio a la UE desde sus inicios en la CEE.

Centrándonos en las exportaciones entre España y el Reino Unido, ambos países han mantenido desde siempre grandes relaciones económicas que se han ido incrementando. En 2015, el Reino Unido paso de ser el quinto cliente de las exportaciones españolas, al cuarto. En el periodo anterior al referéndum, las ventas de España al Reino Unido crecieron a tasas muy elevadas, sin embargo, las exportaciones rebajaron su crecimiento después de la consulta.

Otra consecuencia del *Brexit* apunta a los posibles acuerdos frustrados entre empresas británicas y españolas debido a la incertidumbre generada. Respecto a las exportaciones españolas al Reino Unido por producto, los sectores más afectados serán los que más participen en este país, en este caso, el sector del automóvil, el de las semimanufacturas y el sector de la alimentación y bebidas. Los principales efectos que van a sufrir las empresas son:

- La debilidad de la libra que causará una pérdida de poder adquisitivo al mercado inglés respecto a las importaciones.
- La reducción del consumo que disminuirá el volumen de importaciones.
- La reducción de los márgenes para poder seguir manteniendo cierto volumen, debido a los aranceles que debilitaran las importaciones.
- Implicaciones en los acuerdos comerciales actuales. Posibles cambios en las condiciones comerciales que tengan las empresas españolas con sus socios del Reino Unido.
- Impactos fiscales y legales ya que las empresas se tendrán que adaptar a una nueva regulación en el mercado británico que podría implicar la obtención de licencias o el cumplimiento de nuevos estándares así como cambios en las cargas fiscales.

Las comunidades autónomas que más grado de exposición tienen hacia el Reino Unido son Cataluña, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana ya que exportan a los principales sectores de interés para el Reino Unido y por ello sufrirán las consecuencias de estos sectores.

Respecto a los posibles escenarios tras el *Brexit*, no existe una alternativa mejor a la que actualmente tiene el Reino Unido perteneciendo a la UE y que garantiza todos los derechos de los ciudadanos. En el proceso de negociación, el Reino Unido tendrá que decidir qué derechos tienen prioridad y por ello le interesa conservar.

Aunque las opciones que preservan la libre circulación de personas no parecen efectivas hoy en día, sí que es importante proteger los derechos adquiridos de los ciudadanos de la UE que ya residen en el Reino Unido y de los británicos que residen en la UE.

Por otro lado, independientemente del acuerdo al que se llegue, la elección deberá consultarse tanto con los ciudadanos como con las empresas y, no se deberá proceder únicamente de la mano del Gobierno sin tener en cuenta los intereses de los ciudadanos europeos ya que van a ser los más afectados.

Es importante destacar que estamos solamente al inicio de un proceso que puede durar aproximadamente diez años y el cual se va a convertir en un hecho histórico sin precedentes. Además si no se gestiona bien, otros países, también escépticos respecto a la UE, pueden amenazar con seguir el mismo camino.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Arza, J. (2016). *El Brexit, un duro golpe para España*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5676214>
- Banco de España. (2007). *Inversión exterior directa en España. Comparación de las fuentes nacionales*. Obtenido de http://www.bde.es/webbde/es/estadis/bpagos/divisas/IED_EN_ESP_COMP_FUENT_NACS.pdf
- Barrero F., A. (21 de Noviembre de 2015). La UE revela la brutal dependencia energética de España. *Energías renovables*. Obtenido de <https://www.energiyas-renovables.com/panorama/la-ue-revela-la-brutal-dependencia-energetica-20151122>
- Bonilla J., A. (2006). *Modelo de Gravedad*. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/244-modelo-de-gravedad-ariana-bonilla>
- Casado, R. (18 de Enero de 2017). Cuatro razones para la subida de la libra. *Expansión*. Obtenido de <http://www.expansion.com/mercados/divisas/2017/01/18/587e8344e2704e9b518b45a6.html>
- Catà, J. (30 de Marzo de 2017). Los efectos del 'Brexit' condicionan las exportaciones catalanas. *EL PAÍS*. Obtenido de http://ccaa.elpais.com/ccaa/2017/03/29/catalunya/1490788931_519046.html
- CBI. (2017). <http://www.cbi.org.uk/business-issues/brexit-and-eu-negotiations/>. Recuperado el 23 de Junio de 2017
- CEOE. (2016). *Brexit: situación actual y exposición de la economía española a Reino Unido*. Obtenido de http://www.ceoe.es/es/informes/Actividad_Economica/brexit-situacion-actual-y-exposicion-de-la-economia-espanola-a-reino-unido
- Clark, C. (2016). Libra esterlina (£) vs. euro (€): por qué el Reino Unido hizo bien al no adoptar el euro como moneda. *NUMBERS by KREAB*. Obtenido de <http://www.numbersmagazine.com/articulo.php?tit=libra-esterlina-vs-euro-por-que-el-reino-unido-hizo-bien-al-no-adoptar-el-euro-como-moneda>

DataComex. (2017). Obtenido de <http://datacomex.comercio.es/>

Departamento de Asuntos Económicos y Europeos. (2017). *Síntesis del informe de la Confederación Británica de Industria (CBI) sobre las prioridades en la negociación del Brexit*. CEOE. Obtenido de http://www.ceoe.es/es/informes/union-europea___/sintesis-del-informe-de-la-confederacion-britanica-de-industria-cbi-sobre-las-prioridades-del-brexid

E.R.& J.M.C. (21 de Marzo de 2017). El 'Brexit' mantiene en números rojos las exportaciones a Reino Unido. *LAS PROVINCIAS*. Obtenido de <http://www.lasprovincias.es/economia/201703/22/brexid-mantiene-numeros-rojos-20170321235307-v.html>

ECAS Webmaster. (2017). *5 salidas del brexit: Esbozando posibles escenarios para las futuras relaciones entre el Reino Unido y la UE y sus consecuencias para los ciudadanos*. European Citizen Action Services, ecas. Obtenido de http://ecas.org/wp-content/uploads/2017/04/compiled_ES.pdf

EFE. (2016). Tejerina transmite tranquilidad al campo porque la PAC actual rige hasta 2020. *Agencia EFE*. Obtenido de <https://www.efc.com/efe/espana/economia/tejerina-transmite-tranquilidad-al-campo-porque-la-pac-actual-rige-hasta-2020/10003-2966926>

EL PAÍS. (24 de Junio de 2016). ¿Qué es el "Brexit"? *EL PAÍS*. Obtenido de http://internacional.elpais.com/internacional/2016/06/15/actualidad/1465985703_933248.html

Europa Press. (24 de Junio de 2016). Reino Unido es el cuarto destino de las exportaciones españolas y el sexto proveedor de España. *Expansión*. Obtenido de http://www.expansion.com/agencia/europa_press/2016/06/24/20160624125030.html

Fresneda, C. (21 de Junio de 2017). Theresa May confirma su apuesta por el Brexit duro al someter al Parlamento su programa de Gobierno. *EL MUNDO*. Obtenido de <http://www.elmundo.es/internacional/2017/06/21/594a3295e2704e2f588b464c.html>

García López, E. (10 de Mayo de 2017). Madrid, ¿la nueva <City> tras el Brexit? *ABC*.
Obtenido de http://www.abc.es/economia/abci-madrid-nueva-city-tras-brexit-201705100226_noticia.html

García-Maroto, D. (27 de Marzo de 2017). El Brexit como oportunidad: la inversión española en Reino Unido se duplicó en 2016. *El independiente*. Obtenido de <https://www.elindependiente.com/economia/2017/03/26/brexit-como-oportunidad-inversion-espanola-en-reino-unido-se-duplico-en-2016/>

García-Maroto, D. (21 de Febrero de 2017). España eleva su dependencia de exportación a la UE en plena amenaza del Brexit. *EL INDEPENDIENTE*. Obtenido de <https://www.elindependiente.com/economia/2017/02/20/espana-eleva-su-dependencia-de-exportacion-a-la-ue-en-plena-amenaza-del-brexit/>

Guimón, P. (17 de Enero de 2017). Theresa May confirma que el 'Brexit' dejará a Reino Unido fuera del mercado único. *EL PAÍS*. Obtenido de http://internacional.elpais.com/internacional/2017/01/17/actualidad/1484645359_820848.html

Hernández García, A. (2016). *El Brexit y sus implicaciones sobre la empresa española y murciana*. Murcia: KPMG.

HM GOVERNMENT. (2016). *Alternatives to membership: possible models for the United Kingdom outside the European Union*. Obtenido de <https://www.gov.uk/government/publications/alternatives-to-membership-possible-models-for-the-united-kingdom-outside-the-european-union>

ICEX. (2017). *Estadísticas ICEX, España Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de <http://www.icex.es/icex/es/index.html>

Kluwer, W. (s.f.). *Diccionario empresarial*. Obtenido de Balanza de pagos:

http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAE1PwU7DMAz9m1wmoVGBEIdc2nKYBAiNgri6rddGy-ISu2Xh63GXHYhkxX72e37-njGmBs9iW_AQfmHT42aCgdhwChTSyTZxRiPQst0a6GQGX1Nnb9fcLdhAqzjFHmOZNBMS8Htke_doeKSfV1jcAOIoIBCzlut7-_S1XV

Maqueda, A. (24 de junio de 2016). El 'Brexit' impactará en España en la venta de casas, el turismo y los expatriados. *EL PAÍS*. Obtenido de

http://internacional.elpais.com/internacional/2016/06/19/actualidad/1466364130_696471.html

Martínez, S. (23 de Junio de 2016). Reino Unido-Unión Europea: 43 años de tormentosas relaciones. *el Periódico INTERNACIONAL*. Obtenido de <http://www.elperiodico.com/es/noticias/internacional/anos-tormentosas-relaciones-5224439>

Maté, V. (29 de Febrero de 2016). España lidera las exportaciones mundiales de vino, pero vende barato. *EL PAÍS*. Obtenido de http://economia.elpais.com/economia/2016/02/28/actualidad/1456679185_773790.html

Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. (2014). *España, país de excelencia*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Multimedia/Publicaciones/Documents/2014_ESPANA%20PAIS%20DE%20EXCELENCIA_ESP.pdf

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, O. (2017). *Reino Unido*.

Ministerio de Economía, I. y. (2016). *Inversiones exteriores directas*.

Mundo, S. (24 de Junio de 2016). Las consecuencias del Brexit en cifras. Europa. Obtenido de <https://mundo.sputniknews.com/europa/201606241061163841-reino-unido-numeros-malos/>

Myro, R. (2015). *Algunas claves del éxito de la economía española*. RBA LIBROS.

Oficina Económica y Comercial de España en Londres. (2006). *Informe Económico y Comercila del Reino Unido*. Obtenido de <http://www.comercio.gob.es/tmpDocsCanalPais/601533DDDE1628B81BBB315EC6574AFD.pdf>

Ollikainen, M. (2017). *Fichas técnicas sobre la Unión Europea. Los ingresos de la Unión Europea*. Parlamento Europeo. Obtenido de <http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuId=index.html>

Oppenheimer, W. (1 de Marzo de 2014). Escocia politiza el petróleo. *EL PAÍS*. Obtenido de

http://internacional.elpais.com/internacional/2014/03/01/actualidad/1393687349_919032.html

Pastur, M. J. (15 de Marzo de 2017). La dependencia agroalimentaria entre Reino Unido y España: ¿qué consecuencias traerá el Brexit? *Actualidad RT*. Obtenido de <https://actualidad.rt.com/actualidad/233315-consecuencias-brex-it-sector-alimentario-espanol>

Peña, J. C. (24 de Junio de 2016). Cambio de euros a libras y de libras a euros: así te afecta el Brexit si viajas a Reino Unido. *El Confidencial*. Obtenido de http://www.elconfidencial.com/mercados/2016-06-24/asi-te-afecta-el-brex-it-si-tenias-pensado-cambiar-euros-a-libras-o-libras-a-euros_1222623/

Peña, J. C. (18 de Abril de 2017). La libra despunta tras la convocatoria de elecciones y alcanza máximos del año. *El Confidencial*. Obtenido de http://www.elconfidencial.com/mercados/2017-04-18/la-libra-despunta-tras-la-convocatoria-de-elecciones-y-alcanza-maximos-del-ano_1368420/

Pérez Ortiz, L. (2009). *Balanza de Pagos*. Madrid. Obtenido de http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/laurap/EEM/4-Balanza%20de%20Pagos.pdf

Rodríguez, C. (29 de Marzo de 2017). La historia de desamor entre Reino Unido y la Unión Europea. *EL MUNDO*. Obtenido de <http://www.elmundo.es/grafico/internacional/2017/03/29/58dbd98b46163f6c328b4572.html>

Salobral, N. (18 de Enero de 2017). El 'brexit' duro acercará a la libra a la paridad con el euro. *CincoDías*. Obtenido de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/01/18/mercados/1484736614_128871.html

Sancho, F. (24 de Junio de 2016). Reino Unido se va de la UE: ¿Cómo afecta a la industria del automóvil?. Obtenido de <http://soymotor.com/coches/noticias/reino-unido-se-va-de-la-ue-como-afecta-la-industria-del-automovil-922180>

Sardina, C. (2017). El 'brexit' y la caída de ventas encienden las alarmas del sector automovilístico. *bez lo que debes saber*. Obtenido de

<http://www.bez.es/220214237/brexit-y-menos-ventas-encienden-alarmas-produccion-coches.html>

Sequeiros Tizón, J. (2010). *Los desequilibrios externos de la economía española*.

Obtenido de

http://gaspar.udc.es/subido/6_colaboraciones/equilibrio_exterior.pdf

Sequeiros Tizón, J. (2014). *Comercio exterior y crecimiento económico en España*.

Obtenido de

http://gaspar.udc.es/subido/6_colaboraciones/comercio_exterior_y_crecimiento.pdf

Sequeiros Tizón, J. (2014). *El crecimiento de las exportaciones españolas*. Obtenido de

http://gaspar.udc.es/subido/6_colaboraciones/exportaciones.pdf

Sola, A. (4 de Agosto de 2016). Dos años del veto ruso: juegos de guerra con el mercado agrario. *enclave RURAL*. Obtenido de

http://www.eldiario.es/andalucia/enclave_rural/agricultura_y_pesca/Andalucia-agricultura-ganaderia-rural-veto_ruso_0_542096722.html

Stevens, J. (2017). *Agriculture*. CBI. Obtenido de <http://www.cbi.org.uk/making-a-success-of-brexit/Agriculture.html>

Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, S. d. (2016). *Informe Mensual de Comercio Exterior*.

Vigo Patur, M. (15 de Marzo de 2017). La dependencia agroalimentaria entre Reino Unido y España: ¿qué consecuencias traerá el Brexit? *RT*. Obtenido de <https://actualidad.rt.com/actualidad/233315-consecuencias-brexit-sector-alimentario-espanol>

Yagüe, J. (2016). Intranquilidad en el sector agroalimentario español por el "brexit". *EFEAGRO*. Obtenido de <http://www.efegro.com/noticia/sector-agroalimentario-brexit/>