

Trabajo Fin de Grado

Título del trabajo:

**CONSECUENCIAS DEL BREXIT EN LAS
ECONOMÍAS BRITÁNICA, EUROPEA Y
ESPAÑOLA.**

Autor/es

Nombre y apellidos del/los autor/es

Rafael Abances Serrate

Director/es

Nombre y apellidos del/los director/es

Ana Belén Gracia Andía

Facultad / Escuela

Año

Universidad de Zaragoza

Facultad de Economía y Empresa

2017

Información y Resumen

Nombre y apellidos del/los autor/es:

Rafael Abances Serrate.

Director/es:

Nombre y apellidos del/los director/es:

Ana Belén Gracia Andía.

Título del trabajo:

CONSECUENCIAS DEL BRITAIN EXIT EN LA ECONOMÍA de U.K, LA U.E. y
ESPAÑA.

Title of undergraduate thesis:

CONSEQUENCES OF THE BRITAIN EXIT IN THE ECONOMY OF U.K., EU AND
SPAIN.

Titulación:

Administración y dirección de empresas.

Resumen:

Mi trabajo consiste en analizar las consecuencias político-económicas de la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Para realizar este trabajo me baso en numerosa documentación, desde prensa hasta informes de expertos, además de información publicada en el Banco de Inglaterra y empresas de consultoría y asociaciones de empresas.

Considero que este trabajo es útil e importante porque ayuda en primer lugar, a contextualizar el fenómeno del Britain Exit, teniendo en cuenta acontecimientos históricos previos que han provocado que finalmente la población británica llevara a cabo la decisión de dejar la Unión Europea. La relación entre Londres y Bruselas siempre ha tenido un cierto grado tensión y ha sido una historia de desencuentros, dado que nunca Reino Unido ha querido avanzar hacia unos futuros Estados Unidos de Europa.

En segundo lugar, este trabajo es útil porque permite conocer cuáles fueron las razones y posibles causas del Brexit. ¿Cuál fue la información que se dio al electorado? ¿Qué causas políticas y económicas motivaron la salida? También se hace un breve análisis acerca de cómo ha quedado el panorama político británico tras el Brexit, la reivindicación de otro referéndum de independencia de Escocia, la partición de los partidos políticos principales, la reclamación por parte de un gran sector de la población de otro referéndum acerca de permanecer en la Unión Europea.

Y en tercer lugar, se hace un extenso análisis de las consecuencias para Reino Unido que afectan tanto a empresas, consumidores e inversores, así como de las consecuencias macroeconómicas y las posibles soluciones y escenarios que pueden solucionar el Brexit a través de las futuras negociaciones. Así también se detallan las consecuencias que tendrá el Brexit para la UE en su conjunto, sobre todo en el tema presupuestario y en el diseño de las futuras políticas de la UE. Finalmente, se analizan las consecuencias que tendrá el Brexit en España, tanto en las exportaciones e importaciones y también en uno de nuestros sectores clave, el turismo.

Summary:

My Project consists in analyzing the political economic consequences of the departure of the United Kingdom from the European Union. To carry this project out I base myself on numerous types of documentation, from press reports to expert reports as well as information published in the Bank of England and consulting companies and business associations.

I consider that this project is useful and important because it helps first of all to contextualize the Britain Exit phenomenon, keeping in mind previous historical events that have finally led the British population to make the decision to leave the European Union. The relationship between London and Brussels has always had a certain degree of Tension and there has been a history of disagreements and misunderstandings given that United Kingdom has never wanted to advance towards a future United States of Europe.

Secondly this project is useful because it allows us to know the reasons and possible causes of Brexit. What was the information given to the electorate? What were the political and economic reasons that cause the Brexit? There is also a brief analysis of how the British political Outlook currently is after Brexit, the petition for another referendum on Scottish Independence, the division of the main political parties, the request by one large sector of the population for another referendum on remaining in the European Union.

And thirdly, there is an extensive analysis of the consequences for the UK which will affect both companies as consumers and investors, as well as the macroeconomic consequences and the possible solutions and scenarios that can be solved by Brexit via future negotiations. In addition the impact of Brexit for the EU as a whole is detailed, especially on the budget and future EU politics. Finally, It is analyzed the consequences of Brexit for Spain, both in exports and imports and also in one of our key sectors, tourism.

ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN DEL TRABAJO.	7
2. CONTEXTO HISTÓRICO EUROPEO Y CAUSAS DEL BREXIT.	10
3. CONSECUENCIAS EN REINO UNIDO.	18
3.1. Las prioridades de la negociación: <i>Confederation of British Industries.</i> ..	18
3.1.1 Facilidad de comercio en el mercado único.	19
3.1.2 Estrategia en el comercio internacional.	19
3.1.3. Proteger los beneficios sociales y económicos.	19
3.2. Posibles escenarios de negociación.	20
3.2.1. El modelo de Suiza.	23
3.2.2. Un acuerdo de libre comercio (FTA).	24
3.2.3. Comerciar dentro del reglamento de la OMC.	24
3.2.4. El modelo de Turquía.	25
3.2.5. El modelo de Noruega.	25
3.3. Cuestiones macroeconómicas en U.K.	27
3.3.1. La libra esterlina.	28
3.3.2. La City y el sector bancario.	31
3.3.3. Impacto económico futuro.	32
3.3.4. Efecto fiscal.	37
3.3.5. La respuesta de las multinacionales ante el Brexit.	39
4. CONSECUENCIAS EN LA U.E. Y ZONA EURO.	41
4.1. La compensación del Reino Unido.	43
4.2. El tamaño del presupuesto.	43
4.3. Impacto en la financiación.	44
4.4. Impacto en las políticas de gasto.	45
4.5. Impacto en la negociación.	46
4.6. El período entre la fecha prevista del Brexit y el final del MFP.	46
4.7. Las relaciones exteriores.	47

5. CONSECUENCIAS EN ESPAÑA.	50
5.1. Datos de aduanas exportaciones.	53
5.2. Evolución de las exportaciones deflactor (IVU).	53
5.3. Efectos del Brexit en las importaciones.	57
5.4. Efectos del Brexit en el turismo.	58
5.5. Impacto en el sector inmobiliario.	59
5.6. El Brexit y los intereses económicos españoles.	62
6. CONCLUSIONES.	64
7. ANEXOS.	67
8. BIBLIOGRAFÍA.	84

1. Presentación del trabajo

En el referéndum del Brexit que tuvo lugar el jueves 23 de junio de 2016, el 51,9 % de los votantes del Reino Unido (RU) votó por la salida del Reino Unido de la Unión Europea (UE). Esto significa que, conforme al art. 50 del Tratado de la UE¹, el Reino Unido dejará de pertenecer a la UE en dos años, desde que esta decisión se comunicó al Consejo Europeo.

Claramente es un hecho que va a pasar a la historia, porque va a tener profundas consecuencias en el futuro político, social, económico y cultural de Gran Bretaña y de la Unión Europa.

Una consecuencia que ya se ha observado a causa del resultado de abandonar la UE fue que el 24 de junio las bolsas europeas perdieron 325 mil millones de euros, esto es el 3,1 % del PIB de la UE²⁸. Y esto a pesar de la intervención del Banco Central Europeo y del Banco de Inglaterra.

Considero que mi trabajo tiene gran relevancia, ya que considero importante que todas las empresas, en especial las británicas, europeas y españolas deberían tener en cuenta en sus previsiones futuras a corto, medio y largo plazo qué consecuencias va a tener el Brexit en Reino Unido, en Europa y en España, de ahí que he elaborado este trabajo.

Los objetivos generales que persigo son:

- Analizar las negociaciones actuales y futuras para establecer los escenarios posibles en los que puede acabar el resultado del Brexit.
- La investigación de una serie de previsiones y consecuencias a corto, medio y largo plazo en RU, UE y España, a raíz de información de organismos internacionales y de autores prestigiosos.
- Analizar los posibles escenarios en que puede desencadenar el Brexit a través de la investigación del contexto histórico, la historia contemporánea reciente, las negociaciones puestas ya en marcha y las previsiones de organismos internacionales y autores relevantes tales como el Banco de Inglaterra, ciertos bancos españoles y el Real Instituto Elcano, entre otros.

¹ <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00013-00046.pdf>

Como objetivos específicos me planteo:

- Establecer un breve análisis histórico y contextualizar dicho fenómeno.
- Analizar las causas y razones políticas, económicas y sociológicas que motivaron el Brexit.
- Enumerar y analizar las consecuencias a corto plazo y largo plazo en Reino Unido, en su ámbito privado, sobre todo empresas, y a nivel macroeconómico.
- Establecer un análisis de las negociaciones y futuros escenarios.
- Enumerar y analizar las consecuencias a corto plazo y largo plazo en la Unión Europea, la previsión de las nuevas políticas europeas y la previsión del futuro presupuesto de la UE.
- Enumerar y analizar las consecuencias a corto plazo y largo plazo en España, el impacto en las exportaciones e importaciones y en uno de sus sectores más importantes, el turismo.

La trascendencia de este trabajo es global, pues es un acontecimiento histórico que afectará al mundo entero, en especial a Reino Unido y a la Unión Europea. En concreto yo centro mi trabajo y mi atención en las empresas que realizan actividades económicas allí y mi objetivo es que tengan un informe, el cual es mi trabajo completo, que les facilite la información con el necesario objetivo de que éstas puedan realizar sus planes de negocio en los escenarios optimista, neutro y pesimista, así como tomar la decisión de invertir o realizar cambios en su plan de negocio o en la empresa en general y tomar sus decisiones para que el Brexit les afecte lo menos posible.

Mi trabajo se estructura en 4 partes:

- 1º Un análisis histórico, contextualización y un análisis de las causas y razones que motivaron el Brexit.
- 2º Análisis y descripción del impacto en Reino Unido, tanto en las empresas como en la economía británica, es decir a nivel macroeconómico.
- 3º Descripción y análisis del impacto del Brexit en las nuevas políticas europeas y previsión del futuro presupuesto de la UE, así como examen de sus consecuencias a corto, medio y largo plazo.
- 4º Descripción y análisis del impacto del Brexit en las exportaciones e importaciones españolas y en dos de sus sectores más importantes, el turismo y el mercado inmobiliario, así como una descripción de sus consecuencias a corto, medio y largo plazo.

2. Contexto histórico europeo

David Cameron, primer ministro de Reino Unido de 2010 a 2016, realizó una propuesta electoral, esta fue el famoso referéndum sobre la permanencia o salida del RU de la UE. Dicha propuesta estaba en el programa del Partido Conservador Británico, para las elecciones generales del 7 de mayo de 2015, en las que consiguió una mayoría absoluta, de ahí su legitimidad para llevarlo a cabo.

Antes del referéndum sobre el Brexit, se realizó el referéndum sobre la independencia de Escocia del RU el 18 de septiembre de 2014, también posibilitado por el premier Cameron, donde la permanencia obtuvo el 55,3 % de los votos. No obstante, el voto a favor de permanecer en Reino Unido, estuvo claramente influenciado por el argumento de que, si Escocia se independizaba saldría de la Unión Europea, con lo que probablemente las presiones independentistas vuelvan a incrementar a corto plazo.

El Reino Unido es un país muy importante para Europa, y no hace muchos años, menos de un siglo, fue un gran imperio colonial y era la 1º potencia mundial. Ya antes de su adhesión a la Comunidad Económica Europea en 1973², la relación del RU con la UE ha sido especial y tensa. Todos los gobiernos, tanto conservadores como laboristas, siempre desconfiaron del proyecto de integración europea basado en una vocación política de entendimiento entre países históricamente enfrentados, es decir de unos futuros Estados Unidos de Europa.

Como resultado de esta desconfianza el Reino Unido decidió en el pasado no adoptar algunas decisiones clave que tomó la UE, como la moneda única, o el acuerdo Schengen, que suprimía controles fronterizos y permitía la libre circulación de personas entre los países de la UE.

A partir de 1989, el fin de la división de Europa en bloques introdujo un cambio en el proceso de integración europea, ya que se empezó a establecer la unión política, la unión monetaria y posteriormente se produjo la adhesión a la UE de nuevos Estados Miembros, hasta los 28 Estados actuales³.

Con el paso del tiempo la complejidad del funcionamiento de la UE fue proporcional al número de países, cada uno de los cuales tiene capacidad de veto en muchas materias,

² Véase Anexo 1.

³ Véase Anexo 1.

y el consenso para la toma de decisiones es demasiado complejo dado que estos países son diversos en historia, tamaño, tradiciones o lenguas⁴.

La UE ha conseguido su principal objetivo, conseguir una paz duradera y la cooperación entre los países de Europa. Y este objetivo, se ha complementado con la integración de las relaciones económicas, políticas, sociales y culturales.

Sin embargo, dicha integración se vio perjudicada con la crisis financiera de 2008: La actividad económica declinó severamente, acentuándose la desindustrialización de bastantes regiones de Europa. El paro creció en estos lugares y especialmente en la periferia mediterránea de la eurozona, complicando el acceso al crédito de Estados y empresas. Debido a ello, tuvo lugar la crisis del euro que abocó al rescate de varios Estados Miembros por la UE (Irlanda, Grecia y Portugal, Chipre) y un rescate bancario a España. Todo ello generó que se acentuaran las diferencias entre los países periféricos y el resto, dando lugar a la Europa de dos velocidades, la de los PIGS-mediterráneos y la del centro-norte de Europa.

Durante este largo proceso de integración de la UE, se han ido desarrollando diversos nacionalismos, representados por algunos grupos políticos populistas, nacionalistas, xenófobos, racistas y euroescépticos, que han ido consiguiendo mayor fuerza electoral, especialmente en países discordantes con este proceso, como por ejemplo Reino Unido. Juntos, la extrema derecha y la extrema izquierda lograron reunir, en referéndums de varios países de la UE, votos suficientes para impedir, por ejemplo, la aprobación de la Constitución para Europa (Francia y Países Bajos en 2005) o incluso el Acuerdo de Librecambio entre Ucrania y la UE (Países Bajos en abril 2016).

Debido a la crisis financiera de 2008, se han incrementado dichos nacionalismos y se han hecho más fuertes, dada la desconfianza de mucha gente en la Unión Europea. En este contexto, apareció el 23 de junio de 2016 el referéndum del RU para quedarse o salir de la UE.

⁴ . De hecho hay una conocida frase-broma del Secretario de Estado Henry Kissinger preguntando a quien tenía que llamar para comunicarse con Europa, dada la división de sus países y la falta de una política exterior común.

He considerado realizar un **breve resumen histórico y descriptivo de la Unión Europea** con el objetivo de facilitar la comprensión del trabajo, el cual se puede encontrar en el anexo 1⁵

Antecedentes del Brexit

Como se ha adelantado, a lo largo del proceso de integración europea, la relación entre Reino Unido y la Unión Europea ha sido muy tirante. Churchill que abogaba por la integración europea, incluso por una Europa federal, afirmó que su país debía asociarse pero no debía entrar en ella: “Estamos con Europa, pero no en ella. Estamos vinculados, pero no comprometidos”

Tras la Segunda Guerra Mundial, Gran Bretaña no quiso entrar en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero en 1952, ya que los dirigentes de Reino Unido creían que la maltrecha economía de Reino Unido podría recuperarse gracias a la *Commonwealth* y a su buena relación con Estados Unidos y de esa forma Reino Unido podría seguir manteniendo su estatus. Ni siquiera, a causa de la crisis del Canal de Suez, Reino Unido quiso entrar en la Comunidad Económica Europea (CEE) formalizada en el tratado de Roma de 1957⁶.

El primer ministro Macmillan, del partido conservador de RU, reaccionó a la CEE e intentó una vía alternativa de integración entre países promoviendo la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)⁷. Más tarde, se arrepintió de esa decisión y solicitó formalmente la adhesión a la CEE en 1961. Sin embargo, debido a una serie de circunstancias internacionales, entre otras la firma de un acuerdo entre la administración Kennedy y Londres sobre los misiles Polaris, hicieron que el general De Gaulle, presidente de Francia en aquella época, vetara el ingreso de RU en 1963. El Gobierno Laborista de Harold Wilson presentó una nueva solicitud de ingreso en 1967 que también fue vetada por De Gaulle.

Finalmente, cuando desapareció la figura política del General De Gaulle en 1969, se pudo materializar el ingreso de RU en la CEE el 1 de enero de 1973 junto a Dinamarca e Irlanda.

⁵ Anexo 1 Breve resumen histórico y descriptivo de la Unión Europea

⁶ Véase Anexo 1 del proceso de Integración.

⁷ <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-unión-europea/europa/efta/Paginas/efta.aspx>

Debido a las desavenencias políticas entre el Premier Wilson y el presidente Pompidou se rompió la estrecha colaboración entre Gran Bretaña y Francia. Y como Wilson rechazaba los términos de entrada, convocó un referéndum sobre la permanencia en la CEE en el que un 67% votó a favor de quedarse en la CEE. En ese referéndum tanto Wilson como la conservadora Margaret Thatcher, entonces líder de la oposición, votaron a favor de permanecer.

Poco tiempo después, en 1979, cuando Margareth Thatcher fue elegida como Primera Ministra, realizó una campaña para disminuir la aportación británica al presupuesto europeo⁸.

Dicha campaña se realizó porque Reino Unido se quejaba de que aportaba mucho al presupuesto común pero retiraba poco, ya que tenía un sector agrícola que absorbía pocos recursos de la Política Agraria Común (PAC).

Las tensiones y desavenencias fueron aumentando, hasta que en 1984 la Primera Ministra consiguió el denominado Cheque Británico, que consistía en un descuento en la contribución de RU al presupuesto común. Se calculó aproximadamente en 2/3 del déficit fiscal del Reino Unido con la CEE, es decir 2/3 de la diferencia entre las aportaciones del Reino Unido al presupuesto y lo que recibía en forma de prestaciones y transferencias.

En 1992 durante las negociaciones del Tratado de Maastricht, el Reino Unido y Dinamarca fueron los únicos países que eludieron la obligación de adoptar el euro⁹, aunque tuvieron que cumplir ciertos requisitos¹⁰. Tony Blair no descartó que algún día Reino Unido cambiara la libra esterlina por el euro, pero aquella declaración no pasó de las buenas palabras en un determinado momento político.

En el Tratado de Ámsterdam de 1997 los británicos rehusaron de nuevo entrar en el espacio Schengen cuando éste se incorporó a la legislación comunitaria¹¹. También se negaron a que se denominara Ministro a lo que era un alto representante durante las

⁸ <http://www.telegraph.co.uk/news/politics/margaret-thatcher/9980360/Margaret-Thatcher-Conflict-over-Europe-led-to-final-battle.html> y En este contexto en la cumbre de Dublín de 1979 Thatcher pronunció la famosa frase: ¡Quiero que me devuelvan mi dinero!

⁹ Véase Anexo 1, Integración de la Eurozona.

¹⁰ <https://www.boe.es/boe/dias/1994/01/13/pdfs/A00858-00926.pdf>

¹¹ https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_of_amsterdam_es.pdf

discusiones acerca del Tratado Constitucional Europeo, ya que este punto iba alineado con otras cuestiones que conformaban una Europa más federal.

En 2007 RU aceptó firmar el Tratado de Lisboa pero con excepciones importantes, tales como, negarse a aceptar la Carta de Derechos Fundamentales y así evitar que el Tribunal Europeo de Justicia pudiera actuar en cuestiones en las que Gran Bretaña no quería ser juzgada, ya que esta carta incorporaba ciertos derechos que no vienen recogidos en la legislación británica¹². También se introdujo el famoso artículo 50¹³, que es el que está permitiendo el Brexit.

En 2012 Reino Unido permaneció fuera del Pacto de Estabilidad y Crecimiento lo que le permitió establecer políticas diferentes al resto de países que se consagraron al denominado “Austericidio” hasta la intervención del BCE.

Concesiones de la UE a David Cameron

Con estos antecedentes el gobierno británico convocó un referéndum sobre su permanencia en la UE, que se realizó el 23 de junio de 2016.

El Primer Ministro, David Cameron quería que el Reino Unido permaneciera en la UE, al igual que la mayoría de su partido, pero exigía algunos cambios, como la reducción de beneficios a inmigrantes y una mayor protección a los Estados que no pertenecen a la eurozona. Tras una dura negociación éstos fueron los puntos acordados:

- 1º) Londres podría discriminar a los trabajadores en función de su pasaporte. Esta medida serviría para frenar la inmigración, uno de los temas en los que más están incidiendo los partidarios del Brexit.
- 2º) Se permitiría al Reino Unido denegar a los trabajadores inmigrantes durante cuatro años las prestaciones sociales ligadas al empleo. Son créditos fiscales que complementan a los sueldos más bajos.
- 3º) Las ayudas a los hijos de inmigrantes que no residan en el Reino Unido se indexarían en función de las condiciones del lugar de residencia de los menores. Esta indexación no se podrá aplicar a otras prestaciones como, por ejemplo, las pensiones.

¹² <https://www.boe.es/boe/dias/2009/11/27/pdfs/BOE-A-2009-18898.pdf>

¹³ file:///C:/Users/Rafa/Downloads/MEMO-17-648_ES%20(1).pdf

4º) Aprobación de un mecanismo para proteger los intereses de los Estados miembros que no pertenecen al euro, como es el caso del Reino Unido, pero sin otorgarles derecho a voto ni permitirles retrasar decisiones urgentes.

5º) El Reino Unido no tendría que contribuir con sus fondos públicos al rescate de ningún país de la Eurozona.

6º) Los distintos parlamentos británicos podrían, en el plazo de 12 semanas y siempre con más del 55% de los votos que tengan asignados, reflejar sus preocupaciones sobre subsidiariedad en relación a propuestas de la Comisión Europea.

7º) Londres podría invocar una cláusula de salvaguarda en caso de decisiones que perjudiquen a sus intereses.

8º) El Reino Unido no estaría sujeto a la exigencia de una mayor integración política en la UE.

Cláusula de autodestrucción

El acuerdo alcanzado entre el Primer Ministro británico y el resto de socios comunitarios contemplaba una cláusula que se llamó de autodestrucción a petición de Bélgica¹⁴. Esto significaría que todas estas concesiones no se aplicarían en caso de que RU saliera de la UE.

El acuerdo que se alcanzó en Bruselas satisfizo al premier Cameron en estos aspectos. Pero hubo muchos críticos que pensaban que el Reino Unido se vería perjudicado si se quedaba en la UE, en su opinión Reino Unido obtenía muy poco a cambio del dinero que aportaba, y además sería mejor que retomara el control de sus fronteras.

¹⁴ <http://www.elmundo.es/internacional/2016/02/19/56c7769946163f91788b46c0.html>

Razones y argumentos económicos a favor y en contra del “Leave” UE

Razones para dejar la UE

- Crecimiento: Sostienen que Reino Unido estaba siendo frenado por la Unión Europea, con la imposición de muchas reglas a los negocios y el aporte de miles de millones al presupuesto de la Unión Europea a cambio de poco retorno.
- Reducción de inmigración: También querían que el país recuperase el control absoluto de sus fronteras y reducir el número de migrantes que llegan a trabajar.
- Imposición de visados: Se oponen a uno de los más importantes principios de la UE que es la llamada libertad de movimiento, por esta razón prefieren estar fuera de la Unión, dado que así controlarían la inmigración, imponiendo que sea necesario un visado para vivir en Reino Unido.
- Más independencia: También rechaza la idea de una unión más estrecha y cualquier intento de convertir el bloque en unos Estados Unidos de Europa.

Razones para quedarse en la UE

- Fortaleza: Creen que Reino Unido recibirá un gran impulso de su afiliación con la UE
- Economía: Sostienen que el comercio con otros países del bloque es más fácil y ese gran mercado beneficiará a la economía británica.
- Fuerza laboral: Arguyen que el flujo de inmigrantes, la mayoría de los cuales son jóvenes y dispuestos a trabajar, es un factor de crecimiento económico que ayuda a pagar los servicios públicos.
- Prestigio: También están convencidos de que el estatus internacional de Reino Unido se verá negativamente afectado si abandona la UE.
- Seguridad: Sostienen, además, que el país es más seguro formando parte del bloque, puesto que la unión y cooperación con otros países de la Unión Europea en materia de seguridad y terrorismo hace de Reino Unido un país más seguro.

A la vista de los resultados observamos que las razones del *leave* pesaron mucho más que el *remain* en la UE. Sin embargo, es inexcusable apuntar una serie de razones menos ortodoxas pero no por ello menos importantes para explicar el resultado¹⁵.

¹⁵ Anexo 2 Explicación de las razones político-sociales, véase <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36619175>

3. CONSECUENCIAS EN REINO UNIDO.

3.1. Las prioridades de la negociación: *Confederation of British Industries*.

Exceptuando las cuestiones de política internacional que se van a producir como consecuencia de la ruptura del Reino Unido con la UE, los problemas derivados que van a afectar a empresas y consumidores son de una importancia incuestionable, es por ello que algunos organismos y ciertas empresas de consultoría han realizado diversos estudios y estimaciones que revelan los costes que tendrá el Brexit dependiendo del tipo de acuerdo:

La *Confederation of British Industries* es una de las organizaciones más influyentes del Reino Unido¹⁶.

Esta importantísima organización ha consultado con más de 500 de sus miembros, qué medidas, acuerdos y negociaciones serían los más adecuados y prioritarios a la hora de abordar las negociaciones de salida del Reino Unido, pretendiendo que a la hora de elegir el modelo definitivo, el Gobierno tenga en cuenta algunas de estas peticiones.

Dicha organización, junto a sus miembros, ha marcado cuales deberían ser los 5 principios básicos a seguir: En 1º lugar, conservar la facilidad de comercio entre la Unión Europea y Reino Unido que las empresas obtienen del mercado único, en 2º lugar, equilibrar la normativa británica y europea, conservando la flexibilidad e influencia en el entorno nacional, en 3º lugar, asegurar que el sistema migratorio de Reino Unido permite a las empresas disponer de las personas y recursos adecuados, al tiempo que se reconocen las preocupaciones públicas al respecto, en 4º lugar, desarrollar una estrategia clara para el comercio internacional y negociar nuevos acuerdos económicos, y por último proteger los beneficios sociales y económicos de los proyectos financiados por la Unión Europea.

¹⁶ La *Confederation of British Industries* defiende los intereses de más de 190.000 negocios de todos los tamaños y sectores, dando ocupación a casi 7 millones de personas. Cuentan con 13 oficinas en Reino Unido, pero además también tienen representación en Bruselas, Washington, Pekín y Nueva Delhi.

3.1.1. Facilidad de comercio en el mercado único.

Como bien refleja el estudio de la *Confederation of British Industries*, uno de los aspectos más importantes de las negociaciones del Brexit es mantener el comercio libre de tarifas o aranceles entre el RU y la UE. La realidad refleja que dado un país dónde aproximadamente el 45% de las exportaciones se destinan a la Unión Europea y un 53% de las importaciones provienen de ella, permanecerá necesitando acceder a este mercado, pues en caso contrario, muchos sectores industriales de la economía podrían padecer consecuencias nada favorables en su negocio, además de posiblemente experimentar una reducción en su competitividad.

Otra prioridad irrenunciable sería conservar el derecho de las empresas británicas para poder establecerse y proveer los servicios en otros Estados miembros de la UE. Esto se debe a que el acceso al mercado único es sinónimo de libertad de servicios, lo que representa un 77% de la economía británica.

El estudio concluye que el comercio entre RU debería ser abierto y fácil, y las posibles barreras aduaneras deberían mantenerse al mínimo posible.

3.1.2. Estrategia en el comercio internacional.

Según el estudio se observan 2 aspectos principales:

1º La economía británica se apoya en el comercio que deriva de los acuerdos internacionales, por lo que para asegurar el acceso a los acuerdos que la Unión Europea tiene con terceros países y que actualmente están en vigor, será fundamental mantener dichos acuerdos sin alteraciones para la supervivencia del país.

2º Durante el proceso en el cual Reino Unido abandone efectivamente la UE, será necesario negociar nuevos acuerdos. El Gobierno debería entonces identificar aquellos mercados que se consideran prioritarios y llevar a cabo las acciones diplomáticas pertinentes para establecer las bases de posibles acuerdos futuros.

3.1.3. Proteger los beneficios sociales y económicos.

La financiación de proyectos por parte de las medianas y pequeñas empresas británicas se encuentra cuestionada debido a la futura incertidumbre, sobre todo afecta gravemente a las empresas que apuestan por proyectos de innovación y sectores I+D+i. El Gobierno debería reforzar y asegurar aquellos fondos que ya han sido prometidos a dichas empresas, pues ya existen organizaciones que han denunciado el aumento de faltas de oportunidad para poder competir por esos fondos.

Puede que sea necesario tener que contribuir en cierta medida al presupuesto de la Unión para poder acceder a programas colaborativos como Horizon 2020. Además, deberán definirse nuevas políticas económicas para mantener el nivel de inversión que actualmente está financiada a través de los fondos de la Unión.

Los miembros de la “*Confederation of British Industries*” consideran que para todo ello debe fijarse un procedimiento claro y conciso que:

Establezca con claridad los tempos a seguir y un plan para asegurar el futuro de las empresas.

Mantener una relación estable entre el Gobierno y las empresas en todo el país.

El Reino Unido debe mantener su influencia en la legislación europea durante la negociación.

Así, para la mayoría de empresarios, es fundamental que el Gobierno elabore un plan donde establezca cuáles serán los plazos en cada momento antes de activar el artículo 50 TUE.

Por otro lado, será crucial que todos los líderes políticos definan una estrategia común, estableciendo puntos de contacto con los empresarios y el Gobierno.

3.2. Posibles escenarios de negociación.

Posibles alternativas: Renegociación y retirada parcial.

La gran mayoritaria de autores considera que usar del artículo 50 del TUE para forzar una reintegración del Estado en la UE y suspender el Brexit y la cláusula de retirada es imposible o al menos dudoso desde un punto de vista legal, pues el artículo 50 del TUE no prevé la posibilidad de revocación de la notificación de retirada y establece que una vez abierto el proceso finalizará en todo caso al cabo de dos años¹⁷.

Aun así, ello no implica que el proceso de retirada no pudiera ser suspendido si hubiera un acuerdo entre el Estado que se retira, el resto de Estados Miembros y la UE.

No obstante algunos autores han propuesto el uso del artículo 50 del TUE para forzar una renegociación del Estado que invoca la cláusula de retirada. Se plantea la

¹⁷ Granell Trias, F (2017)

posibilidad de, si una vez notificada al Consejo Europeo la retirada y establecido un acuerdo de salida, sería posible revocar de forma unilateral tal decisión y suspender el proceso de retirada de la Unión Europea.

Otros autores han expuesto la posibilidad de una retirada parcial, es decir, formar parte de la Unión Europea de modo parcial. Esta corriente sostiene que esta opción podría ser una realidad siempre que los límites de tal acuerdo sean claros y no supongan un abuso del artículo 50 TUE.

Otra de las opciones que se han considerado ante una hipotética retirada parcial, es que una parte del territorio de un Estado miembro permanezca en la UE. En este caso, debemos tener presente que la parte del territorio de este Estado no podría considerarse como Estado soberano, y, por tanto, nunca podría ser considerado como un miembro formal de la UE de conformidad con el artículo 1 TUE.

Cambios institucionales y precedentes.

A nivel institucional, en el caso de abandono de un Estado Miembro, los Tratados seguirían vigentes para el resto de Estados miembros, aunque en tal caso, sería necesario realizar algunas modificaciones de acuerdo a lo establecido en el artículo 48 TUE¹⁸.

En relación a la composición de las instituciones europeas, los miembros del Estado que se retira, perderían sus asientos en los órganos y organismos europeos. Como ello podría ser un proceso complicado e implicaría nombrar nuevos miembros para todos estos cargos, en principio sería posible la celebración de un acuerdo transitorio después de que el acuerdo de retirada hubiera entrado en vigor.

La salida del Reino Unido de la Unión Europea ha marcado un punto de inflexión al tratarse de una situación sin precedentes. Hasta el momento, el objetivo de la Unión había consistido en unir pueblos y no en separarlos, y por ello, encontrar precedentes a tal situación se convierte en una tarea compleja.

Los ejemplos que pueden aportar cierto grado de similitud, poco tienen que ver con una salida del Reino Unido y sus 65 millones de habitantes, pero es importante al menos tenerlos en cuenta:

¹⁸ http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/tue.cpt6.html

El primer caso lo encontramos en 1962, cuando Argelia se independizó de Francia, lo que provocaría que dejase de formar parte de facto de la Comunidad Económica Europea. Los acuerdos de “Evian”, entre el Frente de Liberación Nacional (FLN) y el gobierno francés, pusieron punto a la guerra de independencia de Argelia. La independencia de Argelia significaría la salida de facto de la CEE.

El caso de Groenlandia, por su parte, implicó una salida sin secesión. Groenlandia era un territorio integrado en Dinamarca pero que geográficamente se encontraba en el continente americano, y decidió dejar de formar parte de la Comunidad Económica Europea. En 1973, Dinamarca se incorporaría a la CEE, pues un año antes la población danesa se había mostrado a favor de la entrada a la Comunidad con un 63% de los votos. Por el contrario, en Groenlandia el 70% de la población había votado en contra, pero Copenhague decidió incorporarlo al Organismo Europeo al no tener un Estatuto de Autonomía propio. El Estatuto de Autonomía de Groenlandia no entraría en vigor hasta el 1 de mayo de 1979. En 1981, el Parlamento organizaría un referéndum “indicativo” que se celebró del 23 de Febrero de 1982, y en el que una mayoría del 52% frente al 46,1%, se pronunció a favor de la salida de la CEE.

El Gobierno danés presentó entonces un memorando al Consejo de Ministros comunitario, proponiendo unas modificaciones de los Tratados para que Groenlandia se incorporara a la lista de los Países y Territorios de Ultramar que figuraban en el Anexo IV del Tratado CEE. La salida de Groenlandia venía motivada principalmente por el hecho de que otros países de la CEE pudieran pescar en sus aguas, pues la pesca era uno de los pilares fundamentales del territorio. Esta retirada de la CEE incluyó un acuerdo por el cual los barcos europeos podían continuar pescando en Groenlandia a cambio de un pago anual. Se negoció una propuesta simple para los tres tratados (CEE, CECA, CEEA), que rezaban: “El presente Tratado no se aplica a Groenlandia”, junto con algún otro ajuste.

Por otro lado, con la caída del Muro de Berlín, el Consejo Europeo de abril de 1990 aprobó un documento sobre la unidad de Alemania que reconoció el derecho a la autodeterminación del pueblo alemán y aceptó la vía rápida para la unión del artículo 23 de su Constitución. No se trató, en realidad, de una unificación, sino del ingreso del territorio de la RDA en la República Federal. Los alemanes pidieron que los Tratados comunitarios se aplicaran en todo el nuevo territorio tras la unificación sin necesidad de

renegociar su contenido con la CE y recibir el consentimiento de los demás Estados miembros.

Finalmente, en el año 2012, una pequeña isla del Caribe llamada Saint Barthélémy saldría de la Unión Europea. Saint Barthélémy dependía de Guadalupe, pero en 2007, los habitantes de la isla, votarían a favor de separarse para que, posteriormente, el Gobierno de Saint Barths, pidiera a Francia una revisión de la relación que mantenía la isla con la UE. Aunque Saint Barthéléy acabaría saliendo de la UE, fue incluida en la lista de Países y Territorios de Ultramar.

3.2.1. El modelo de Suiza.

El modelo suizo se fundamenta en la negociación de acuerdos bilaterales. Existen acuerdos de diversa índole, por ejemplo existe un acuerdo por el cual las compañías suizas tienen acceso limitado al mercado único o garantizado y además las compañías que realizan transacciones en esos mercados sean tratadas de forma no discriminatoria. Este modelo podría interesarle a Reino Unido, no obstante existen ciertos inconvenientes ya que Suiza debe aceptar y transponer gran parte de la legislación europea, además continúa haciendo sustanciales aportaciones al presupuesto europeo y su parcial acceso al mercado único le obliga a aceptar la libre circulación de personas.

Gráfico 1: El Modelo Suizo.

Acces to the Single Market in goods and services										
	Votes on EU law	Tariff-free trade	Customs Union and external trade	Level playing field for business	Ever closer union	Justice and Home affairs (JHA)	Free Movement of People	Schengen border-free area	Contribution to EU financing	Eurozone membership
UK Membership of the EU	Light Green	Light Green	Light Green	Dark Red	Orange	Light Green	Dark Red	Orange	Light Green	Dark Red
Switzerland	Dark Red	Orange	Dark Red	Orange	Dark Red	Orange	Light Green	Light Green	Orange	Dark Red

Fuente: *Alternatives to membership (HM Government)*¹⁹.

¹⁹

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/504661/Alternatives_to_membership_possible_models_for_the_UK_outside_the_EU_Accessible.pdf

3.2.2. Un acuerdo de libre comercio (FTA).

La alternativa que más se baraja en el terreno político-económico para solucionar el caso del Brexit es la negociación de un nuevo acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Reino Unido, al estilo del acuerdo con Canadá, el CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*) o TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) pero con ciertas salvedades. Si se llegara a acordar dicho tratado sería seguramente más extenso y afectaría a más áreas que la mayoría de acuerdos que la UE tiene con terceros países. No obstante, este acuerdo requiere de unanimidad por parte del resto de países de la UE, dicha unanimidad es difícil conseguir. Y difícil también de satisfacer a los partidarios de dejar la UE, ya que el Reino Unido no podría elegir unilateralmente y libremente en qué áreas participar y cuáles no.

Gráfico 2: El Modelo FTA.

Acces to the Single Market in goods and services										
	Votes on EU law	Tariff-free trade	Customs Union and external trade	Level playing field for business	Ever closer union	Justice and Home affairs (JHA)	Free Movement of People	Schengen border-free area	Contribution to EU financing	Eurozone membership
UK Membership of the EU										
Canada										

Fuente: *Alternatives to membership (HM Government)*

3.2.3. Acuerdo comercial según la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En el caso de que Reino Unido no consiguiera llegar a ningún acuerdo con la UE, podría negociar dentro del marco de la OMC o *WTO* por sus siglas en inglés (*World trade Organization*). De esta forma Reino Unido tendría las manos desatadas para negociar con quien quisiera sin la presión de Europa, o tener que aceptar contrapartidas de la UE a priori, siempre y cuando cumpliera el reglamento de un acuerdo OMC, por ejemplo ya no estaría sujeto a las tarifas externas de la UE, y tendría que negociar nuevos acuerdos con terceros países.

Gráfico 3: El Modelo OMC.

	Acces to the Single Market in goods and services									
	Votes on EU law	Tariff-free trade	Customs Union and external trade	Level playing field for business	Ever closer union	Justice and Home affairs (JHA)	Free Movement of People	Schengen border-free area	Contribution to EU financing	Eurozone membership
UK Membership of the EU										
WTO										

Fuente: *Alternatives to membership (HM Government)*.

3.2.4 El modelo de Turquía.

Dado este escenario El Reino Unido se encontraría dentro de la unión aduanera europea, pero no tendría acceso al mercado único. De esta manera, Reino Unido tendría la posibilidad de comerciar con la UE con respecto a las mercancías sin tarifas internas y compartiría con la Unión las tarifas externas, al estar en la unión aduanera europea.

Gráfico 4: El Modelo de Turquía.

	Acces to the Single Market in goods and services									
	Votes on EU law	Tariff-free trade	Customs Union and external trade	Level playing field for business	Ever closer union	Justice and Home affairs (JHA)	Free Movement of People	Schengen border-free area	Contribution to EU financing	Eurozone membership
UK Membership of the EU										
Turkey										

Fuente: *Alternatives to membership (HM Government)*.

3.2.5. El modelo de Noruega.

Noruega forma parte del Espacio Económico Europeo (EEE) pero no de la Unión Europea.²⁰ Este modelo permite una gran integración en el mercado único, pues se le permite a Noruega un acceso considerable al mismo, al tiempo que participa y coopera

²⁰ El Espacio Económico Europeo (EEE) se instauró el 1 de enero de 1994 con motivo de un acuerdo entre países miembros de la Unión Europea (UE) y de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), excepto Suiza. Su creación permitió a los países de la AELC participar en el mercado interior de la Unión Europea sin tener que adherirse a la UE.

en otras áreas de gran importancia, como la lucha contra el terrorismo. No obstante este modelo tiene sus contrapartidas, pues exige algunas de las reglas fundamentales a las que están sometidos los miembros de la UE, y por supuesto realizar contribuciones al presupuesto comunitario. Al acceder Noruega al mercado único, debe aceptar la legislación en cuanto a la libertad de movimiento de personas y forma parte del área Schengen. Sin embargo tiene la gran desventaja de no poder participar en el sistema de establecer y legislar dichas normativas.

Gráfico 5: El Modelo de Noruega.

Acces to the Single Market in goods and services										
	Votes on EU law	Tariff-free trade	Customs Union and external trade	Level playing field for business	Ever closer union	Justice and Home affairs (JHA)	Free Movement of People	Schengen border-free area	Contribution to EU financing	Eurozone membership
UK Membership of the EU	Light Green	Light Green	Light Green	Light Green	Dark Red	Orange	Light Green	Dark Red	Orange	Dark Red
Norway (non-EU EEA)	Dark Red	Orange	Dark Red	Orange	Dark Red	Orange	Light Green	Light Green	Orange	Dark Red

Fuente: *Alternatives to membership (HM Government)*.

Gráfico 6: Resumen de escenarios.

Acces to the Single Market in goods and services										
	Votes on EU law	Tariff-free trade	Customs Union and external trade	Level playing field for business	Ever closer union	Justice and Home affairs (JHA)	Free Movement of People	Schengen border-free area	Contribution to EU financing	Eurozone membership
UK membership of the EU							a)		b)	
Standard EU membership										
Norway (non-EU EEA)										
Bilateral Agreements	Switzerland									
	Canada									
	Turkey									
WTO membership		c)	d)							

Legend	
Full	
Partial/ Voluntary/ special arrangement	
None	

Fuente: *Alternatives to membership (HM Government)*.

3.3. Cuestiones macroeconómicas en Reino Unido.

El resultado del Brexit se ha dado en una época en la que han surgido otros problemas político-económicos como la victoria de Donald Trump en Estados Unidos o el auge del populismo en Europa.

Un informe del Instituto Elcano explica los motivos de estos sucesos que acontecen en nuestros días: el declive económico de la clase media, la creciente xenofobia en Occidente, el temor ante la revolución tecnológica, la crisis del Estado de bienestar y el desencanto con la democracia representativa²¹.

²¹

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenidos?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari81-2016-oteroiglesias-steinberg-causas-rechazo-globalizacion-mas-alla-desigualdad-xenofobia

3.3.1. La libra esterlina.

El 2 de octubre la Primera Ministra, Theresa May, señaló en una rueda de prensa, que optaría por un “Hard brexit”. Debemos entender, que el “hard brexit” o “Brexit duro” significa salir de la UE y del acceso al mercado único, y ello supondría la imposición de aranceles en la comercialización de productos con los países de la Unión²².

Ante tales declaraciones, la libra se depreció de manera súbdita (un 6%), pues los inversores se empezaron a deshacerse de sus libras, situando su valor en mínimos de los últimos 30 años con el dólar, y de los últimos cinco años con el euro.

Un analista de divisas, John Wraith, predijo que la libra continuaría bajando hasta situarse en el punto libra- euro, es decir la paridad, y las razones de este suceso de la debilidad de esta divisa se debían al elevado déficit comercial de Reino Unido.

Oliver Wyman, una empresa de *Global Management Consulting*, reportó un informe en el que según su análisis si la City pierde el acceso al resto de la UE el sector financiero-bancario británico podría perder hasta 38.000 millones de libras en ingresos. Multinacionales, como el japonés Nissan, comunicaron que no realizarían nuevas inversiones en sus fábricas inglesas hasta que se aclare la situación.

Más tarde se comprobó que la libra esterlina se había hundido más de un 17% ante el dólar y un 19% respecto al euro y que mostraba una volatilidad y un comportamiento peor que otras divisas como el peso argentino o el mexicano.

No obstante, el martes 18 de enero de 2017, tras el discurso que dio la premier británica, donde claramente marcaba el rumbo y los objetivos de su Gobierno en la negociación del Brexit, la libra comenzó a estabilizarse en los mercados.

La libra se apreció cerca de un 3% frente al dólar y casi un 2% ante el euro, con lo cual recuperó lo perdido durante la última semana. No obstante, la libra esterlina todavía está muy lejos de los niveles históricos previos al referéndum del 23 de junio.

Un analista de SEB (*Skandinaviska Enskilda Banken*), Richard Falkenhall, reveló que hay cuatro razones por las que las palabras de May tranquilizaron al mercado:

²² La Primera Ministra británica afirmó que “es inasumible seguir comerciando sin aranceles en Europa teniendo que mantener la regla de la libre circulación de los ciudadanos comunitarios, además dejó claro que antepondría el control de la inmigración al acceso al mercado comunitario”.

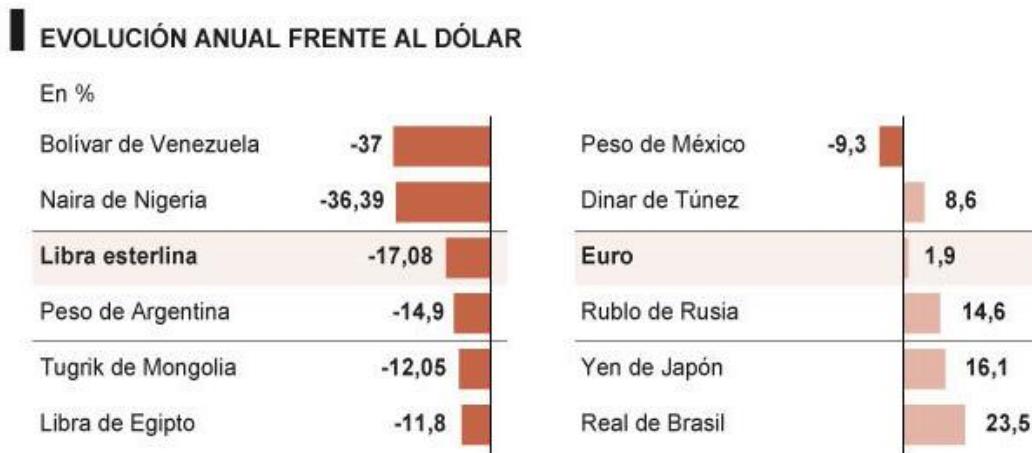
La primera razón es que la primera ministra promete que el Parlamento británico votará el acuerdo final de salida que se alcance con la UE. Con lo que probablemente implica un pacto más amistoso de lo previsto por algunos, ya que la mayoría de los parlamentarios británicos prefieren un “Brexit suave”.

La segunda razón es que May va a negociar un período transitorio para implementar las regulaciones del Brexit, por lo que las empresas no se quedarán a corto plazo fuera del acceso al mercado europeo hasta que se firmara un tratado alternativo de comercio.

La tercera es el hecho de que Theresa May habló en un tono muy conciliador, evitando cualquier indicio de polémica o molestia con los países europeos.

La cuarta razón es sin duda que May afirmó que las actuales normas europeas se incorporarán directamente a la legislación británica hasta que sean modificadas, lo que sin duda tranquilizó a los inversores.

Gráfico 7: Evolución de la libra frente al dólar (12-10-2016).



Fuente: Bloomberg y elaboración de El Mundo.

Gráfico 8: Evolución de la libra.

Pound sterling (GBP)

Latest (25 October 2017): EUR 1 = GBP 0.88883 -0.00420 (-0.5%)

Change from 25 October 2015 to 26 October 2017



Fuente: BCE.

3.3.2. La City y el sector bancario.

Según el medio The Observer los grandes bancos del país se estarán preparando ya para una posible reubicación fuera de Reino Unido durante los primeros meses del nuevo año, por lo que es una de las principales consecuencias del Brexit, que se llevará a cabo, salvo acuerdo con la UE previó, en cuanto Reino Unido salga del mercado único²³.

El responsable de la Asociación de Banqueros Británicos, Anthony Browne, advirtió esta información y vino a decir que el debate actual no es el correcto, que nos debemos centrar en cómo afrontar las consecuencias.

El secretario del Brexit, David Davis, y el secretario de Finanzas británico, Philip Hammond, manifestaron claramente su determinación de mantener el actual estatus de la City. Sin embargo, el gran obstáculo para mantener las condiciones comerciales que actualmente disfruta el sector bancario es la intención del Gobierno de asumir el control de la libre circulación de trabajadores.

Diversos políticos de países europeos, tales como el anterior presidente francés François Hollande, insistieron en que si finalmente Londres opta por el “hard Brexit”, es decir, sin acceso al mercado único a costa de recuperar la competencia del control de la inmigración, las negociaciones entre Londres y Bruselas serán difíciles y duras, y sin ninguna duda Reino Unido pagará las consecuencias de abandonar la UE.

La patronal bancaria afirmó que:

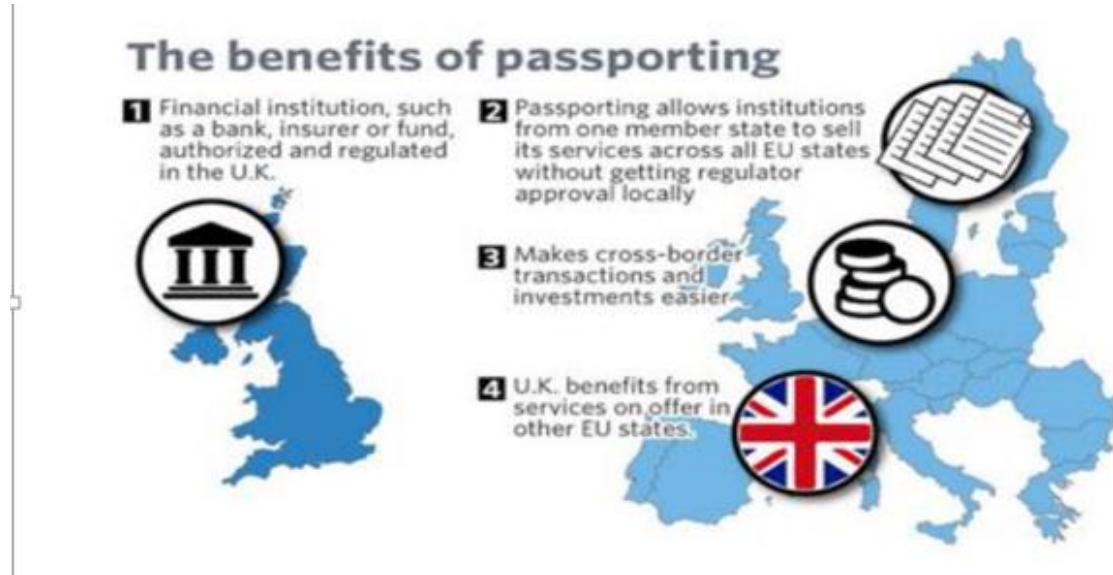
“La mayoría de los bancos internacionales tienen ahora a equipos trabajando para ver qué operaciones tienen que mover a fin de asegurar que puedan continuar sirviendo a los clientes, y cómo hacerlo lo mejor posible”. También añadió que “muchos bancos más pequeños planean empezar las deslocalizaciones antes de la Navidad (2016)”, y que “los más grandes esperan comenzar durante el primer trimestre del próximo año”(2017).

Se especula que si Reino Unido pierde la legislación que le permite comerciar servicios financieros con el resto de Europa, Goldman Sachs podría encontrarse entre las entidades que planean trasladar a sus más de 2.000 empleados a otra ciudad europea.

²³ http://economia.elpais.com/economia/2016/10/23/actualidad/1477252272_281640.html

Además, según el grupo The City UK, se podrían perder 70.000 empleos en el sector de las finanzas si Reino Unido no negocia un acuerdo que palíe las consecuencias de abandonar el mercado único.

Gráfico 9: Beneficios Intracomunitarios.



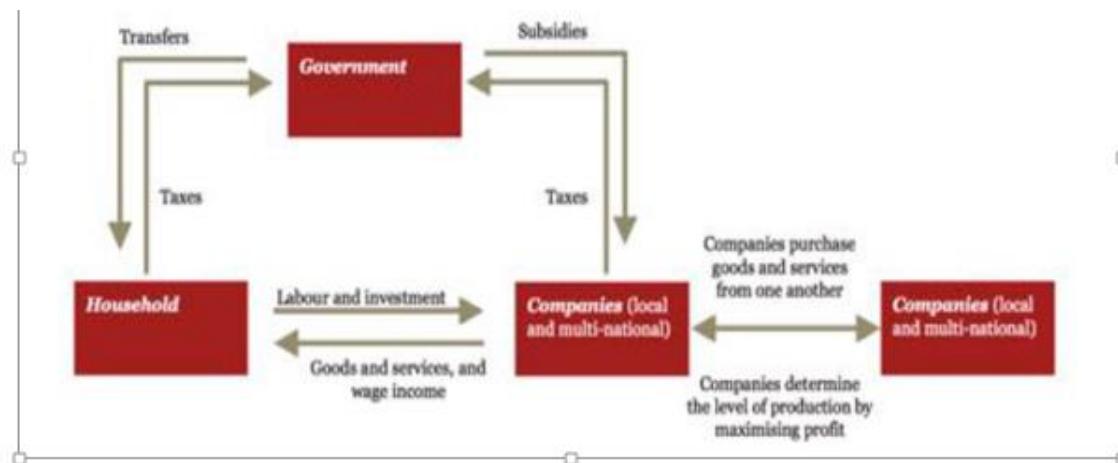
Fuente: Marketwatch.

3.3.3. Impacto económico futuro.

La *Confederation of British Industries* en Febrero de 2016, encargó a Price Waterhouse Coopers (PwC) un estudio independiente en el cual se pusieran de manifiesto las implicaciones que podría tener para Reino Unido una posible salida de la UE.

Para realizar dicho estudio, PwC, utilizó un modelo analítico basado en un “*Computable General Equilibrium*”. Estos modelos se utilizan a menudo por organismos como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional, para calcular el impacto que los diferentes gobiernos o sus políticas institucionales tienen sobre la economía. De esta forma, este modelo combina datos económicos con un complejo sistema de ecuaciones con el fin de capturar las interacciones de los tres principales actores en economía: hogares, negocios y gobierno.

Gráfico 10: Interacciones económicas en el modelo CGE.



Fuente: *Leaving the EU (PwC)*.

El modelo utilizado por Price Waterhouse Coopers distingue entre un período a corto plazo, desde 2016 hasta 2019/2020, cuando las negociaciones se hayan terminado y se consuma el Brexit, en 2020; y un período a largo plazo. El período a corto plazo abarca el plazo en que el Reino Unido negociaría un acuerdo con la Unión Europea. Durante este tiempo, se prevé que el país sufrirá inestabilidad política y económica a consecuencia de las negociaciones en curso.

A largo plazo, el período abarca de 2020 a 2030, y estará marcado por una estabilidad moderada y una incertidumbre que desaparecería conforme los términos del futuro acuerdo entre Londres y Bruselas estuvieran ya firmados y aplicados.

Siguiendo el modelo utilizado por PwC, vamos a analizar de manera breve cuáles serían las consecuencias para los diferentes sectores de la economía británica tras el Brexit si se pactara a) un acuerdo de libre comercio, o b) en caso de que el Reino Unido tuviera que negociar en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC):

Comercio: Según Price Waterhouse Coopers (PWC) si se llega a un acuerdo de zona de libre comercio la caída de las importaciones puede generar un impacto negativo del 0,5% en el PIB; mientras que en el escenario OMC, en el cual se aplicaría un mayor aumento de los aranceles para comerciar, el impacto puede ser de un 2%.

Además, el estudio de PwC afirma que uno de los principales impactos del Brexit sería el aumento de barreras aduaneras. No obstante, la depreciación de la moneda puede hacer mejorar las exportaciones; sin embargo, la combinación del aumento de barreras aduaneras y la complejidad de las normativas legales futuras y otros costos transaccionales, incrementará sin duda alguna el coste que tienen las empresas británicas haciéndolas menos competitivas y de esta manera exportarán menos bienes a la UE.

Inmigración: Con respecto a las barreras a la inmigración derivadas del hard brexit, la caída del PIB podría alcanzar un 1% en el escenario de libre comercio y un 1,6% en el escenario OMC. En ambos escenarios, la nueva política migratoria implica pérdida de productividad para la economía y menor mano de obra para cubrir futuros puestos de trabajo si fuera necesario, pero lo peor es la pérdida de futuro personal clave y formado en las empresas punteras.

Normativa: Según PWC la reducción de costes derivados del paso de la legislación europea a una legislación británica más laxa solo supondrá un 0,3% del PIB como máximo, mientras que el impacto de dejar de contribuir al presupuesto europeo será prácticamente nulo. El impacto sobre una potencial reducción de los costes regulatorios tiene un impacto mínimo en los dos escenarios, y ronda el 0,3% en 2030.

Fiscalidad: Otro asunto es el impacto fiscal que tendrá el Brexit en las arcas británicas, que dependerá en su mayor parte de si RU apuesta por bajar los impuestos para evitar una salida de empresas, tal y como ha prometido el Gobierno británico. Además el HM Treasury (Ministerio de Hacienda británico) a través de su canciller, Philip Hammond, ha prometido aumentar el gasto y disminuir los ingresos para compensar el menor crecimiento debido al Brexit.

El impacto total negativo estimado en el horizonte 2020 será de una caída del PIB de un 3,1% en el escenario de libre comercio y de un 5,5% si el escenario fuera un acuerdo de comercio con las reglas de la OMC.

El impacto sobre el empleo según PWC será de una pérdida de entre 350.000 y 600.000 puestos de trabajo para 2030. Esto por supuesto afectará de forma gravísima sobre el consumo, el ahorro y la inversión.

El impacto final sobre las exportaciones e importaciones dependerá de los acuerdos de libre comercio que RU mantenga con países terceros, mientras que el comercio intraeuropeo se verá afectado si en el acuerdo final no se suprimen las barreras arancelarias.

Por su parte el *Bank of England* ha llamado a las empresas financieras que operan en Londres a someter sus planes de contingencia con referencia al Brexit según los escenarios que se presenten.

Gráfico 11: Resultados múltiples sectores.

Impacts	FTA scenario			WTO scenario		
	2020	2025	2030	2020	2025	2030
Uncertainty	-1.9%	-0.1%	-0.1%	-2.6%	-0.9%	-0.1%
Trade	-0.5%	-0.5%	-0.5%	-1.7%	-1.9%	-2.1%
Migration	-0.8%	-0.8%	-1.0%	-1.3%	-1.6%	-1.6%
Regulations	0.0%	0.3%	0.3%	0.0%	0.3%	0.3%
Fiscal	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%
Total impact on GDP	-3.1%	-1.1%	-1.2%	-5.5%	-4.1%	-3.5%
Change in population	0.0%	-0.2%	-0.4%	-0.1%	-0.5%	-0.9%
Impact on GDP per capita	-3.0%	-0.9%	-0.8%	-5.4%	-3.6%	-2.7%

Fuente: *Leaving the EU (PwC)*.

El análisis de PwC de los componentes del producto interior bruto indica que:

Consumo: PwC ha previsto que el Brexit tendría un impacto negativo en el consumo, a causa de un declive del sector industrial y una disminución de la inversión derivada de la futura incertidumbre de las negociaciones, lo que se traduce en menores ingresos para las familias (véase cuadro 12).

Inversión: El parámetro que va a tener el impacto más negativo es sin duda ninguna la inversión. El riesgo crediticio combinado con la incertidumbre de las futuras negociaciones, impactarán de manera grave en la economía británica, por lo tanto en

2020 las inversiones se reducirán un 16% en un escenario de libre comercio y un 25% en un escenario OMC.

Exportaciones: El informe de PwC en el largo plazo (2030), prevé que las exportaciones podrían ser un 0,7% superiores en un escenario de libre comercio que en el actual, pero un 6% menores en un escenario OMC. Dicho aumento mínimo vendría provocado por la presunción de que los futuros acuerdos comerciales con terceros países implicarían pequeñas ventajas para RU; mientras que en el caso de la OMC, la caída en las exportaciones vendría provocada por el incremento de los aranceles.

Importaciones: En el escenario de libre comercio las importaciones claramente disminuirían debido a la reducción de la actividad económica, lo que reduce la demanda de importaciones. En el caso del tratado OMC, esta disminución se debería al incremento barreras aduaneras, lo que hace incrementar el coste y por ende sube el precio de los productos. Con lo que en resumen las importaciones disminuyen en ambos escenarios.

Gasto público: Para hacer frente a la reducción de la economía el Gobierno de May prevé utilizar la política económica keynesiana de aumentar el gasto público que es uno de los multiplicadores de la economía y este gasto aumenta en los dos escenarios, lo que sin duda aliviará el impacto del Brexit y la economía no se frenará tanto.

Gráfico/cuadro 12: Impacto en los componentes del PIB.

	FTA scenario			WTO scenario		
	2020	2025	2030	2020	2025	2030
Consumption	-2.8%	-1.8%	-1.8%	-5.5%	-5.3%	-5.2%
Investment	-16.4%	-4.7%	-1.7%	-25.8%	-14.8%	-9.9%
Government expenditure	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%
Exports	-3.6%	0.4%	0.7%	-9.8%	-8.4%	-6.0%
Imports	-4.8%	-0.6%	-0.3%	-11.9%	-10.5%	-7.8%
Total impact on GDP	-3.1%	-1.1%	-1.2%	-5.5%	-4.1%	-3.5%

Fuente: *Leaving the EU (PwC)*.

3.3.4. Efecto fiscal.

Una de las principales consecuencias del Brexit: será su impacto en el sistema fiscal británico. Actualmente, es muy difícil anticipar exactamente qué tipo de cambios se llevarán a cabo y el impacto real del Brexit solo podrá evaluarse una vez esta negociación finalice y se consoliden los acuerdos firmados. Algunos de los ámbitos que podrían verse especialmente afectados por este nuevo escenario serían:

El impuesto sobre el valor añadido (IVA): En cuanto a la imposición indirecta y en concreto, al impuesto sobre el valor añadido, a corto plazo no parece probable que el Reino Unido introduzca cambios sustanciales, ya que supondría un coste excesivo que tendrían que soportar las empresas británicas y también correr los riesgos de doble imposición o de doble no imposición que pudieran derivarse de una diferencia sustancial entre las normativas europeas y británicas.

Fiscalidad directa. Beneficios intragrupo: En cuanto a la fiscalidad directa se refiere, se ha de citar la Directiva matriz- filial, la cual implica para aquellos grupos de sociedades que operen en diferentes Estados miembros, una simplificación de la distribución de beneficios intragrupo en el ámbito de la UE previniendo la doble imposición y eliminando la imposición en origen de los pagos por dividendos. Ésta sin duda sería otra de las consecuencias de Brexit que el Gobierno de May deberá negociar en el futuro acuerdo.

El Brexit puede tener un impacto muy negativo sobre las diferentes iniciativas que se han ido aprobando para dar cumplimiento a las principales libertades que garantizan el mercado único en el ámbito de la UE. En este sentido, cabe destacar esta Directiva, entre otras, y las normas internas que se hayan adoptado para su implementación, las cuales ya no tendrán vigencia en el Reino Unido.

Si no se logra un tratado que contemple y solucione estas consecuencias el Reino Unido deberá atenerse a los Convenios de doble imposición vigentes y, más adelante, a los acuerdos que el país pudiera llegar con la Unión Europea o terceros Estados.

Dichos Convenios de doble imposición vigentes conseguirán, en muchos casos, paliar pero de ninguna manera eliminar los efectos de la retención en origen sobre los dividendos que distribuyan las filiales residentes en países de la Unión Europea a su matriz británica. De la misma forma acontece con los dividendos de filiales alemanas, italianas o griegas que se encuentran en suelo británico y por ende también les afectará,

con lo que puede provocar un efecto deslocalizador, es decir, que las multinacionales se planteen adoptar decisiones como cambiar la sede de las matrices que ahora estén residenciadas en suelo británico.

Directiva antielusión: Algunas directivas, como la Directiva antielusión (ATAD en sus siglas en inglés), no tendría vigencia en Reino Unido, sin embargo, no parece que este país vaya a legislar una regulación diferente en cuanto a contenido, ya que apuesta por el plan BEPS, el cual es una propuesta similar en el marco de la OCDE²⁴.

Fusiones: Otra directiva que dejará de aplicarse será la Directiva sobre fusiones, la cual implica eliminar los obstáculos fiscales a las reorganizaciones empresariales transfronterizas. Debido a ello no se podría descartar consecuencias fiscales para las operaciones de ese tipo cuando en ellas estén involucradas entidades británicas.

Stamp duty: La *Stamp Duty* es la tasa sobre los intercambios de acciones. Dicha tasa tuvo que ser reducida por Reino Unido para adaptarse a las exigencias de la Unión Europea y, en particular, a las derivadas de la Directiva 2008/7/CE del Consejo, de 12 de febrero de 2008 relativa a los impuestos indirectos que gravan la concentración de capitales. También cabe la posibilidad de que esta tasa recupere el tipo del 1,5% cuando el Brexit se lleve a cabo definitivamente. En cualquier caso, el régimen de retirada dependerá en gran medida del acuerdo finalmente alcanzado entre la UE y el Reino Unido. Si no se llegase a un acuerdo, la relación Reino Unido-Europa se regiría por los acuerdos en materia aduanera y arancelaria de la Organización Mundial del Comercio.

George Osborne, antiguo *Chancellor of the Excheque* (canciller de hacienda), afirmó en el pasado que para cubrir el gap fiscal de 30.000 millones de libras (unos 37.000 millones de euros) en las arcas públicas que supondrá la salida del Reino Unido de la UE la salida de la UE, se tendría que llevar a cabo una subida general de los impuestos.

Philip Hammond, actual *Chancellor of the Excheque*, publicó un informe en Noviembre acerca de las previsiones económicas para el Reino Unido durante los próximos cinco ejercicios. Según este informe, la economía británica es resistente, pero los próximos años se verán afectados debido a mayor inflación, crecimiento débil, austeridad e incremento del gasto público.

²⁴ <https://www.oecd.org/ctp/beps-resumenes-informes-finales-2015.pdf>

Según previsiones del FMI en los próximos años, el crecimiento económico del país se ha rebajado de un 2% a un 1,7% en 2017, con previsiones de 1,5% en 2018, señalándose que durante los próximos años el crecimiento será menor que si el país hubiese decidido permanecer en la UE²⁵.

Además incrementará su deuda en 122 millones de libras, siendo esta cantidad más de la mitad del coste del Brexit. La solución del Gobierno a corto plazo para hacer frente a tal situación es la política económica Keynesiana, como ya se ha mencionado, más gasto y menos impuestos para reactivar la economía. Algunas posibles medidas que se han apuntado son, por ejemplo, aplicar exenciones de impuestos para ingresos inferiores a la 12.500 libras y un impuesto de sociedades máximo del 17%.

3.3.5. La respuesta de las multinacionales ante el Brexit.

En Reino Unido se produjo una reacción en cadena por parte de las principales empresas multinacionales presentes en Reino Unido. Unilever, Coca-Cola, Dell, Microsoft, PSA Peugeot, Electrolux o Apple, entre otras, a causa de la fuerte devaluación de la libra. Ante esta devaluación decidieron subir los precios de sus productos para cubrir las pérdidas ocasionadas por los efectos del tipo de cambio.

No obstante, incluso al cambio actual de la libra con el dólar en el momento en que se produjo la subida de precio, los precios en el Reino Unido de los productos de Apple eran hasta un 22% más caros que el mismo producto en Estados Unidos, por lo que Apple parecía estar cubriendose frente a potenciales devaluaciones de la divisa británica en el futuro.

Un ejemplo ilustrativo, según el medio Bloomberg, es el caso de Apple que subió el precio de algunos de sus dispositivos, por ejemplo el Macbook Pro, en torno al 20%, de 2499 libras a 2999²⁶.

Un directivo del grupo afirmó que:

“Apple fija los precios internacionales para sus productos sobre la base de diversos factores, entre ellos figuran el tipo de cambio, las leyes locales de importación, las

²⁵ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/07/07/world-economic-outlook-update-july-2017>

²⁶ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-10-28/apple-increases-prices-of-macs-in-u-k-by-20-percent>

prácticas comerciales, los impuestos y el coste operativo. Estos factores varían de una región a otra y también cambian con el tiempo, por lo que los precios internacionales no siempre son comparables a los precios minoristas que se recomiendan para Estados Unidos”.

No obstante, incluso al tipo de cambio de la libra con el dólar en el momento en que se produjo la subida de precio, los precios en el Reino Unido de los productos de Apple eran hasta un 22% más caros que el mismo producto en Estados Unidos, por lo que Apple parecía estar cubriendose frente a potenciales devaluaciones de la divisa británica en el futuro.

Otro ejemplo es la empresa Electrolux, la cual admitió que había encarecido un 10% sus lavadoras y frigoríficos porque, según afirmó Jonas Samuelson, consejero delegado, necesitaban cubrirse de las posibles pérdidas ocasionadas por la depreciación de la libra, ya que está se encontraba en sus mínimos históricos de los últimos 30 años.

La empresa Unilever decidió aumentar un 10% el precio de su popular crema para untar Marmite, aunque debido a las protestas del distribuidor Tesco y de los clientes anuló esta decisión en menos de 24 horas.

Otro ejemplo paradigmático de la situación es el del famoso Toblerone, el cual al disminuir la cantidad dejando mayor hueco entre las pirámides, causo la indignación entre los británicos, sin embargo esta decisión ha permitido a la compañía no variar ni el precio ni el envoltorio del Toblerone. La marca Toblerone explicó a través de su perfil de Facebook que esta decisión se debió a que: “*Estaban experimentando mayores costes por numerosos ingredientes. Habían intentado sostener estos costes durante el mayor tiempo posible, pero para asegurar que Toblerone continuara manteniendo su esencia, su carácter asequible y conservara su forma triangular, tuvieron que reducir el peso en dos de sus barras en Reino Unido*”.

Mark Garnier, Secretario de Comercio, comunicó a los consumidores británicos que se tendrían que hacer a la idea de la nueva situación: Coca-Cola será un 4% más cara, los servicios de software para empresas como Office o Azure de Microsoft incrementarán sus precios entre un 13% y un 20% y algunos productos de empresas como Dell aumentarán también su precio para cubrirse frente a posibles pérdidas derivadas de las consecuencias futuras y de la incertidumbre de las posibles negociaciones para llevar a cabo el Brexit.

4. CONSECUENCIAS EN LA U.E. Y ZONA EURO.

El impacto económico de una salida del Reino Unido para Europa depende de la manera en que se articule el Brexit y del resultado de la negociación del primer marco financiero plurianual (MFP) sin los británicos. El RU es un contribuyente neto al presupuesto de la UE y su salida podría reducirlo drásticamente. Además, inevitablemente, se producirá una variación significativa en el impacto entre el resto de los Estados miembros. Con respecto a la financiación y las políticas re-distributivas existen diferentes escenarios del impacto del Brexit, además de la nueva dinámica de negociación del MFP 2020+ desde el punto de vista de la UE²⁷.

Analizando las transferencias procedentes del IVA, observamos su progresiva reducción en el total de las contribuciones dado que su aplicación ha cambiado. No obstante, el Reino Unido continúa siendo el Estado miembro con la mayor aportación en exacciones agrarias; sin embargo, el papel de este recurso en el total de las contribuciones es reducido, como también el resto de los recursos propios tradicionales.

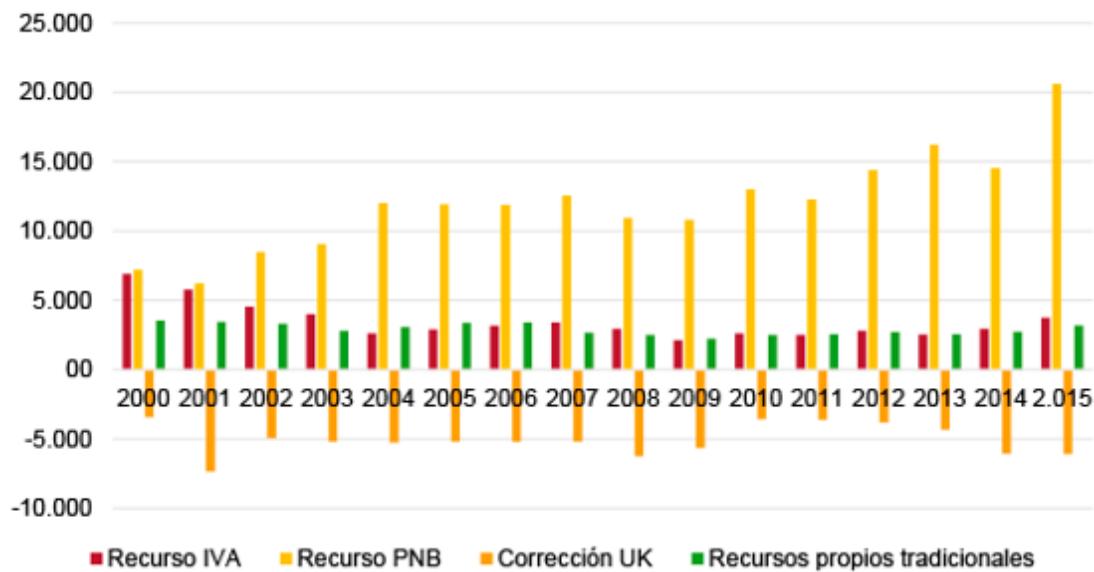
Como ya se ha mencionado existe una particularidad en las contribuciones del Reino Unido al presupuesto comunitario, el llamado “cheque británico” que consiguió Margaret Thatcher y es una “corrección” a las aportaciones. Dicho “Cheque británico” se compensa por el resto de los Estados miembros teniendo en cuenta sus porcentajes de RNB (Renta Nacional Bruta). Gracias a este mecanismo el Reino Unido obtiene una reducción del pago que teóricamente le correspondería por su RNB. Es decir, lo que no aporta el Reino Unido lo aportan el resto de países. En la práctica supone una reducción del 30% de las aportaciones del Reino Unido y una rebaja de cerca de un 70% en su saldo neto negativo respecto a la UE.

En el gráfico 13 se muestra la reducción de las contribuciones británicas por el “Cheque británico”, que en cifras absolutas alcanza un promedio anual para el período temporal analizado de 2000 a 2015 de 5.500 millones de euros.

²⁷

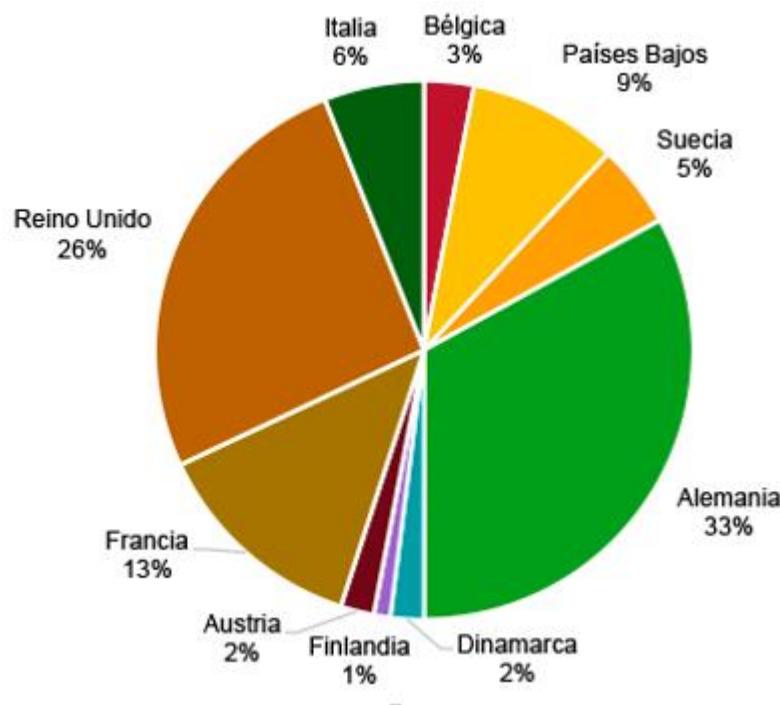
http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari53-2017-kolling-impacto-brexit-presupuesto-ue

Gráfico 13: La contribución de Reino Unido a la UE del año 2000 al 2015.



Fuente: Real Instituto Elcano (Kölling, Mario. (23/6/2017) ARI 53/2017).

Gráfico 14: Contribuyentes netos al presupuesto de la UE en 2015.



Fuente: Real Instituto Elcano (Kölling, Mario . (23/6/2017) ARI 53/2017).

4.1. La compensación del Reino Unido.

Un tema que se está debatiendo en las negociaciones del Brexit es la eliminación del “Cheque británico”. Según la UE se ha comprobado que la corrección británica:

- Ha reducido significativamente la correlación entre la capacidad de cada Estado miembro de contribuir al presupuesto comunitario y sus pagos de recursos propios.
- Por otro lado, la complejidad del mecanismo ha reducido considerablemente la transparencia de la financiación del presupuesto en su conjunto.

Ello por supuesto tendría un impacto directo en los balances de los otros Estados miembros, pero no de forma igual. Los países que se benefician del cheque británico como Dinamarca, Alemania, los Países Bajos y Suecia se verán especialmente afectados por un aumento de sus contribuciones en comparación con los otros Estados miembros si se mantiene el techo del MFP actual. Por ejemplo, los Países Bajos tendrían que aumentar hasta un 16% su aportación, mientras que para Alemania se calcula un importe adicional en términos absolutos de 3.500 millones de euros. Los Estados miembros que no tienen compensaciones deberían aumentar sus contribuciones en un 5%-8%, siendo Francia el Estado miembro más afectado en términos absolutos en este grupo (1.500 millones de euros).

4.2. El tamaño del presupuesto.

De acuerdo a las fuentes oficiales, la contribución de Reino Unido al presupuesto se calcula sumando el total de las contribuciones directas, basadas en la RNB, que oscilan entre 14.000 millones y 15.000 millones de euros, y los recursos tradicionales que son 3.000 millones de euros; a ello hay que restar el gasto de la UE en el Reino Unido, que alcanza de promedio entre 2014 y 2020 unos 7.000 millones de euros anuales.

Es decir, si no hay cambios en la financiación del presupuesto y la estructura del gasto, se va a producir una reducción en el presupuesto de 9.000 millones a 10.000 millones de euros cuando Reino Unido salga de la UE.

Con respecto a la negociación del MFP 2020+, el Reino Unido exigió junto con otros países en las negociaciones del MFP 2014-2020 no sólo la congelación del presupuesto sino también su reducción. Además, en las negociaciones del MFP 2020+ los contribuyentes netos se resistían a un aumento de sus contribuciones. Es decir, si países

como Austria, Alemania, Finlandia, Francia, Italia, los Países Bajos y Suecia siguen demandando un presupuesto del 1% de la RNB de la UE, el presupuesto tras la reducción del MFP 2014-2020 en comparación con el MFP anterior, va a tener una reducción en términos absolutos, dado que la salida del RU representa también una disminución de la RNB de la UE.

Por ende, dado que la mayoría de los contribuyentes netos se verán afectados por la desaparición de la compensación británica, el aumento de las contribuciones no va a ser fácil de negociar.

Existe un tercer grupo más numeroso que en anteriores negociaciones: los Estados miembros que tienen un balance casi equilibrado con el presupuesto (Francia, España, Italia e Irlanda). Dichos Estados pueden asumir un papel especial ya que podrían apostar por un aumento o una reducción del presupuesto.

4.3. Impacto en la financiación.

Si los Estados miembros tomaran la decisión de mantener constante el nivel de gasto de la UE-27 (28 menos RU), es decir, reducir el tamaño del actual MFP sólo por el importe de las transferencias de la UE al Reino Unido, habría que aportar entre 9.000 millones y 10.000 millones de euros en ingresos adicionales. La pregunta es: ¿Cómo obtenerlos?

Se podrían obtener de varias maneras, basándonos en el informe que el Sr. Monti presentó a finales de enero de 2017; dichas opciones serían: un impuesto sobre el carbono, un impuesto armonizado sobre las sociedades, un impuesto sobre las transacciones financieras o un impuesto sobre el valor añadido recaudado directamente por la Comisión Europea²⁸.

No obstante, lograr un acuerdo sobre este asunto tiene gran dificultad, dado que para realizar cambios en cuanto a la decisión de recursos propios se necesita unanimidad. Sin embargo, a causa del Brexit desaparece un socio que se oponía a la introducción de nuevos recursos como el impuesto a las transacciones financieras, con lo que ahora es más fácil de lograr. La solución u opción más fácil sería una ampliación de los recursos basados en la RNB. Todos los países de la UE tendrían que aportar más, pero sin embargo los efectos, es decir, la brecha entre las contribuciones, serían desiguales con lo que muchos países se opondrían.

²⁸ <http://ec.europa.eu/budget/mff/hlgor/library/reports-communication/hlgor-press-release-20170113.pdf>

4.4. Impacto en las políticas de gasto.

Debido a la aparente dificultad para incrementar los ingresos, otra opción podría ser reducir el gasto para adaptarlo al nuevo presupuesto. Dado el gap presupuestario que nos encontramos debido a la salida del Reino Unido, se deben realizar recortes en las diferentes políticas redistributivas de entre 9.000 millones y 10.000 millones de euros. Con lo que o bien diversos países presionarían a favor de recortes presupuestarios o bien por readaptar las necesidades globales y las prioridades de la UE en materia de gasto. Los países que apostarían por esta opción son: Dinamarca, Alemania, los Países Bajos y Suecia. Sin embargo, surgirán discrepancias a la hora de decidir cuánto se ha de recortar y en qué partidas, cada país tendrá su propia visión.

Por ejemplo, hay categorías esenciales del MFP que no se prevé que disminuyan su cuantía, hablamos de gastos en Europa global (que abarcan la política exterior de la UE, incluida la asistencia para el desarrollo y la ayuda humanitaria) y la categoría Seguridad y ciudadanía. Dichas partidas se mantendrían estables o con ciertos incrementos dada la situación de la crisis migratoria y la amenaza terrorista. Por ende los recortes presupuestarios afectarían a las partidas restantes: la competitividad para el crecimiento y el empleo; la cohesión económica, social y territorial; y el gasto en Crecimiento Sostenible: Recursos Naturales (que incluye principalmente la PAC). Traducido en cifras, unos recortes de entre 9.000 millones y 10.000 millones de euros equivaldría, por ejemplo, a una reducción del 16% en los fondos para la política de cohesión (60.000 millones de euros en 2015), partida que ya se vio afectada en las negociaciones de la MFP 2014-2020. La discrepancia clave estriba en que cada Estado miembro tiene sus preferencias en cuanto a que áreas quiere mantener y cuáles recortar, que como casi siempre estas preferencias dependen de qué Estado resulta beneficiado o perjudicado de un área u otra. Por lo que todo apunta a que los beneficiarios de las políticas redistributivas se enfrentarán a una reducción de sus retornos del presupuesto.

Adicionalmente se tiene que tener en cuenta que el futuro MFP debe incluir también propuestas para orientar el presupuesto hacia nuevos retos y prioridades políticas como la migración. Dichas prioridades deberían ser consensuadas por los contribuyentes netos.

Una opción que podría contemplar la Comunidad Europea en la preparación de su propuesta para corregir el déficit que deja el Brexit podría realizarse a través de un

equilibrio entre el ajuste y la subida de ingresos, es decir, por ejemplo, recortes por valor de 5.000 millones de euros y un incremento equitativo de todos los países de las contribuciones para compensar el déficit restante.

4.5. Impacto en la negociación.

Es un hecho que la ausencia de Reino Unido de las negociaciones del MFP no solucionará la lentitud y complejidad de las negociaciones. Sin embargo, sí que se pueden prever avances en la dinámica negociadora. No obstante, debido a que los países partidarios de la Política Agrícola Común (PAC) y los partidarios de la cohesión no resultarán perjudicados por la eliminación de la compensación británica, se puede esperar una negociación más dura que en anteriores negociaciones entre los Estados miembros beneficiarios y los contribuyentes netos.

Está claro que se puede esperar una negociación muy tensa durante los próximos meses ya que se requiere una decisión unánime en el Consejo para acordar el MFP y por supuesto no todos los países estarán de acuerdo en los aumentos de las contribuciones ni en los recortes presupuestarios. Sin embargo, esta vez puede que la balanza se incline a favor de un grupo de Estados miembros más numeroso que en anteriores negociaciones, que tienen un balance casi equilibrado con el presupuesto (Francia, España, Italia e Irlanda). Dichos países podrían apoyar una reforma presupuestaria o un aumento de las contribuciones, lo que queda claro es que su posición resultará decisiva en la negociación del próximo MFP.

4.6. El período entre la fecha prevista del Brexit y el final del MFP 2014-2020 (2019-2020).

El acuerdo más alcanzable a corto y medio plazo hasta la fecha entre la UE-27 (28 menos RU) y el Reino Unido supone que RU cumpla parte de los compromisos adquiridos en el MFP a cambio de una eliminación progresiva de las transferencias de la UE al Reino Unido hasta el año 2020.

No obstante, se podrían considerar otras cuestiones que harían más suave el impacto:

- 1) Se prevé que el Reino Unido realice aportaciones para continuar, a cambio del acceso al mercado único, los programas particulares. Si no se llegara a este tipo de acuerdo la UE contaría con los aranceles aplicados a las mercancías exportadas del Reino Unido.

2) El llamado “*exit bill*” es decir la factura del Brexit suavizaría los efectos negativos para el presupuesto. Dado que Reino Unido debería continuar pagando las obligaciones pendientes de pensiones, las garantías de préstamos y el gasto en compromisos presupuestarios vinculantes, que según la Comisión Europea oscilan entre 60.000 millones y 100.000 millones de euros. Dicha cantidad podría paliar el agujero presupuestario durante varios años pero es muy difícil de negociar con el RU.

4.7. Las relaciones exteriores.

Las relaciones exteriores y la seguridad de la UE y del propio Reino Unido se van a ver afectadas. Además, un efecto inmediato del triunfo del Brexit es la necesidad imperiosa y casi urgente para el RU de reconstruir toda la red de acuerdos comerciales económicos, incluidos entre otros los de inversiones y pesqueros, que tiene tendidos la UE con el conjunto de países y grupos de Estados de todo el mundo y organizaciones internacionales.

Reino Unido, nuevamente, va a tener que conectarse con el comercio y la economía internacional, así como incorporar a su derecho interno las obligaciones internacionales medioambientales y las sanciones económicas y comerciales (Rusia, Corea del Norte, etc.) y a ser posible antes de los dos años de plazo máximo para que cobre vigencia la retirada. El propio Gobierno británico reconoció en su Informe *The process for withdrawing from the European Union* que esto le llevará bastantes años y que no tiene garantía de que el Reino Unido negocie condiciones tan buenas como las que disfruta la UE²⁹.

El abandono británico no cambiará tan rápidamente la política exterior de la UE que probablemente, seguirá siendo intergubernamental. El fuerte apego británico a una política exterior intergubernamental y a acciones limitadas en todo caso, junto a su oposición a una política de seguridad y defensa, han debilitado a la Unión como potencia con proyección global.

²⁹

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/503908/54538_EU_Series_No2_Accessible.pdf

La ausencia británica, por si sola, no va a posibilitar una política exterior y de seguridad propia. Seguramente, conseguir dicha política exterior conjunta va a ser algo menos difícil, quizás funcione algo mejor, pero las percepciones y sensibilidades según cada país, siguen siendo diferentes.

La salida de Reino Unido ha supuesto una pérdida de confianza interna y externa por en la UE. No va a ver automatismos en los beneficios potenciales y una UE sin los británicos, ha perdido credibilidad, prestigio y capacidad de influencia ante el mundo. Además de que se va a debilitar tanto la ambición y el alcance estratégico de la UE.

Se ha de esperar a que pase el tiempo, no obstante, se ha demostrado que la aspiración de que Gran Bretaña sea una nación independiente sin ataduras y un actor relevante en el ámbito internacional no es creíble debido a la cambiante realidad internacional en la que los Estados solo controlan una parte del poder, y también a que los problemas globales son desequilibrantes, desde el cambio climático a los Estados fracasados y al terrorismo yihadista.

La retirada les va a librar de algunas desventajas de operar a través de la UE, como son las dificultades europeas para la formulación y ejecución de una estrategia exterior fuerte y clara; pero a su vez el Reino Unido va a tener que renunciar a que la UE refleje sus intereses y prioridades, con todo lo que esto conlleva, ya que sobre todo lo que más va a perder es fuerza negociadora.

También se ha de decir que, si el Reino Unido era considerado una potencia influyente en el mundo, era por ser miembro de la UE y ejercer influencia en materia de política exterior. Aunque Reino Unido ha tenido una visión individual más proclive a proteger los intereses estratégicos de los EEUU, las aportaciones que hacía el RU eran imprescindibles en la concepción de la política exterior y de seguridad común (PESC), así como en la capacidad de análisis, planificación y propuesta de esta política. Por tanto, la retirada va a tener importantes consecuencias negativas para los intereses de política exterior y comercial del Reino Unido y también para la UE.

Sin ninguna duda, la pertenencia del Reino Unido a la UE ha formado parte de su *soft power*. Se puede argumentar en sentido inverso, la presencia y fuerza disuasoria británica es parte considerable del *soft power* europeo. Es decir la cooperación es mutua, se beneficia y nos beneficia por ser una economía saneada, un Estado con inmejorables relaciones exteriores y el de mayor influencia internacional de la UE. No poder contar

con su prestigio internacional, claramente nos va a debilitar extraordinariamente, en especial cuando en los últimos años se observa que los intereses económicos y geoestratégicos se están desplazando a Asia.

Como último apunte, se ha de resaltar que el Reino Unido ha sido el tradicional interlocutor de EEUU dentro de la UE. Ese papel le ha hecho especialmente valioso para los EEUU y permitía a los británicos una relación más equilibrada con la superpotencia. Ahora que el Reino Unido está fuera de la UE. Los EEUU ya no pueden influir en la UE, con lo que fuera de la Unión, a EEUU el Reino Unido le vale poco y sin duda sus relaciones a priori, se tornarán peores.

5. CONSECUENCIAS EN ESPAÑA.

Debido al Brexit se ha ocasionado la depreciación de la libra y ello ha desencadenado los efectos sobre los flujos comerciales entre España y el Reino Unido. Los efectos ligados a la incertidumbre con respecto al marco legal que determinará las relaciones comerciales entre el Reino Unido y la UE surgido de las futuras negociaciones, no se haya manifestado aún, sí es cierto que esa incertidumbre ha llevado a que ciertas empresas hayan cambiado ciertas decisiones empresariales, sobre todo las que tienen que ver con la inversión.

La depreciación de la libra frente al euro ocasiona claramente ciertos efectos sobre los precios de las exportaciones españolas en euros y sobre las cantidades exportadas. Por ejemplo, si el exportador español mantiene el precio en libras, protegerá su cuota de mercado, pero inevitablemente sus ingresos disminuirán con el efecto del cambio. Sí en cambio, dicho exportador mantiene el precio en euros, al convertir el precio a libras provoca el efecto de encarecer el producto con lo que no perderá ingresos con el efecto del cambio pero le ocasionará una pérdida de cuota de mercado tanto mayor cuanto menor sea su poder de mercado.

De manera global con toda probabilidad se observará una disminución del valor nominal de las exportaciones, y dependiendo de la estructura de cada mercado y de la política de fijación de precios realizada por el exportador se observarán las proporciones en que esa reducción se reparta entre precios y cantidades.

RADIOGRAFÍA DE LAS RELACIONES ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO

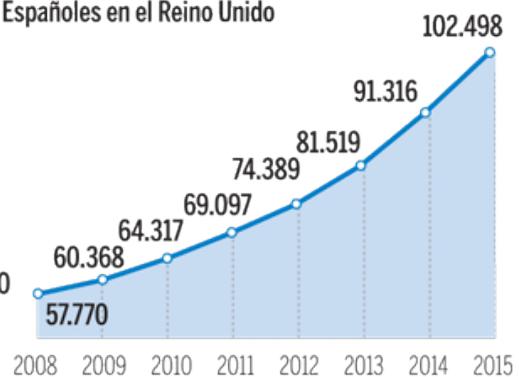
> Intercambios migratorios

Residentes en el otro país en número de personas.

Británicos en España



Españoles en el Reino Unido



> Flujos comerciales

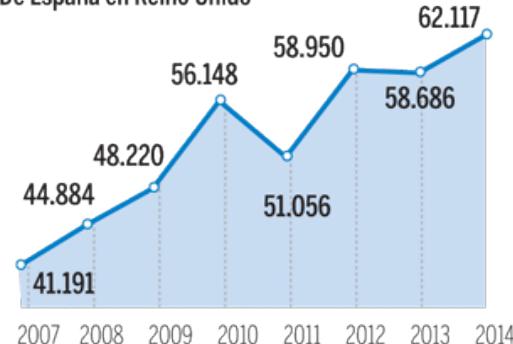
En millones de euros.



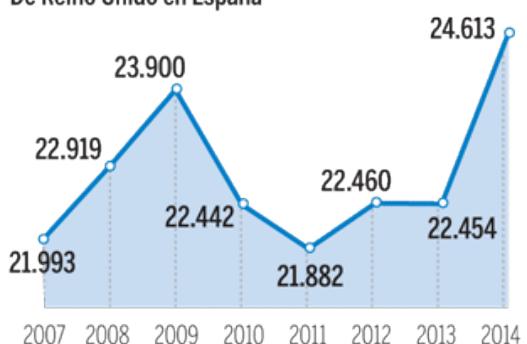
> Inversión acumulada

En millones de euros.

De España en Reino Unido



De Reino Unido en España

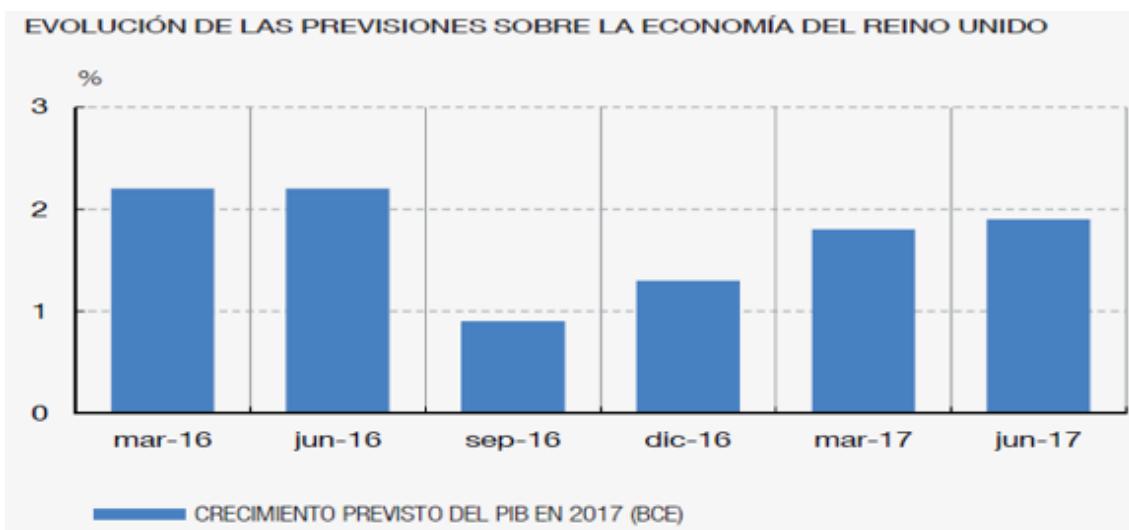


Fuente: Ministerio de Economía e Instituto Nacional de Estadística

Infografía Expansión

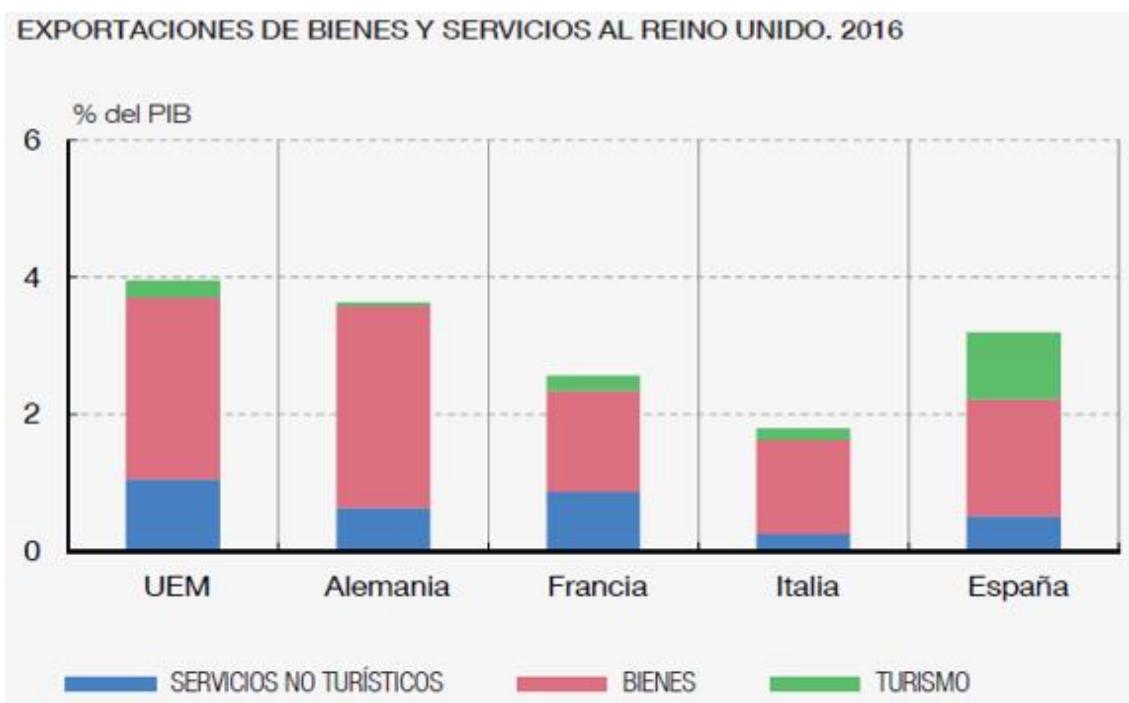
Fuente: Ministerio de Economía e Instituto Nacional de Estadística.

Gráfico 15: Evolución del PIB del Reino Unido.



Fuente: Banco Central Europeo.

Gráfico 16: Exportaciones a Reino Unido en 2016.

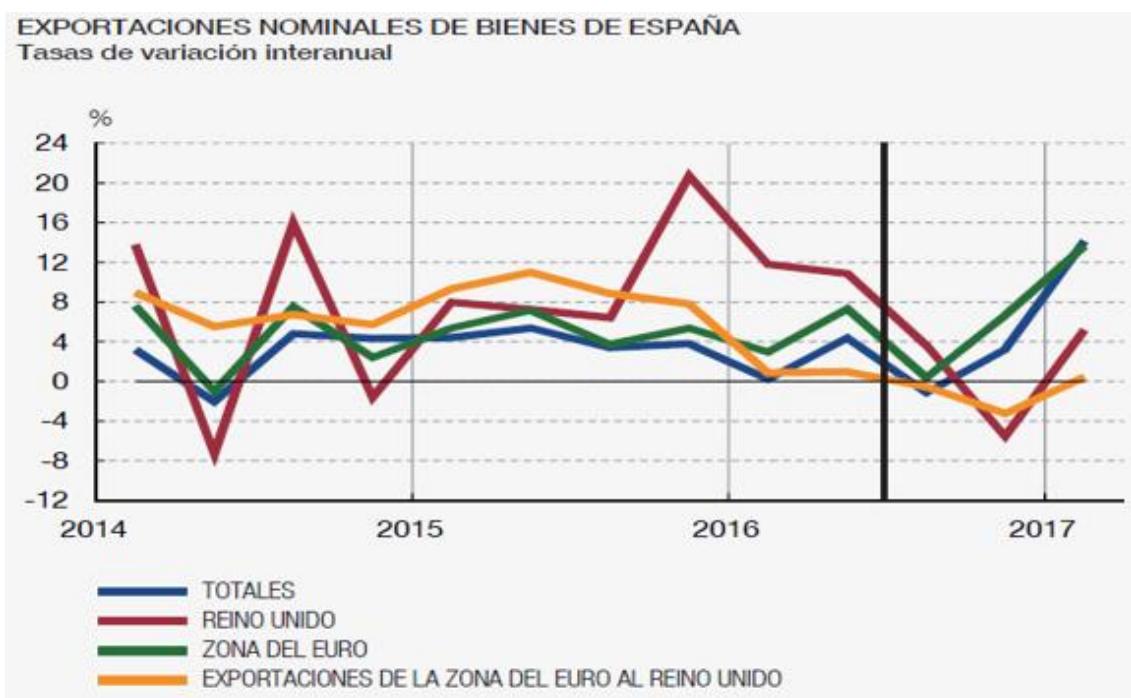


Fuente: Banco Central Europeo.

5.1. Datos de aduanas de exportaciones.

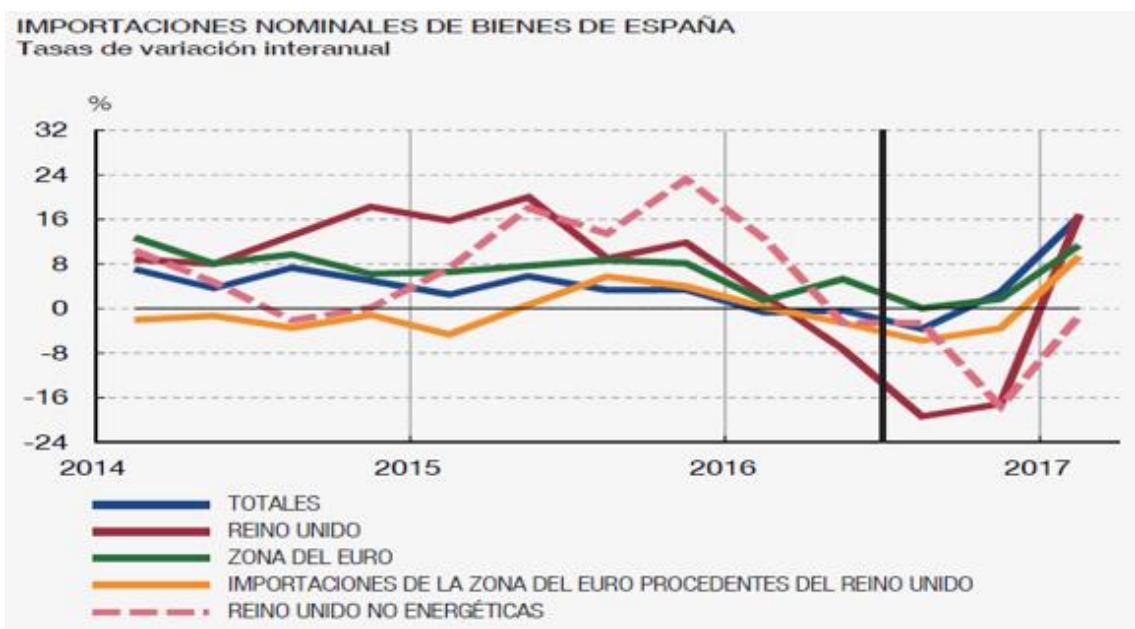
De acuerdo con los datos de Aduanas analizamos la evolución temporal del valor de las exportaciones nominales de España al Reino Unido, sin embargo no nos permite el desglose entre cantidades y precios. Previamente al referéndum, las ventas de nuestro país al Reino Unido estaban creciendo a unas tasas elevadas tal y como refleja el gráfico 17. Los datos: El aumento en 2015 fue del 10,4% y en la primera mitad de 2016 11,3 %. En cambio, en el mismo periodo las exportaciones de España a la zona euro crecían al 6,4 % y el 5,7 % en 2015 y primera mitad de 2016. Tras el referéndum los efectos se han hecho notar, de hecho, las tasas han disminuido tanto que han cambiado de signo. Las tasas de avance respectivas fueron del -1,1 % y el 2,5 % en la segunda mitad de 2016, y del -0,9 % y el 8,8 % en el primer cuatrimestre de 2017.

Gráfico 17: Evolución de las exportaciones nominales de España.



Fuente: Banco de España.

Gráfico 18: Evolución de las importaciones nominales de España.



Fuente: Banco de España.

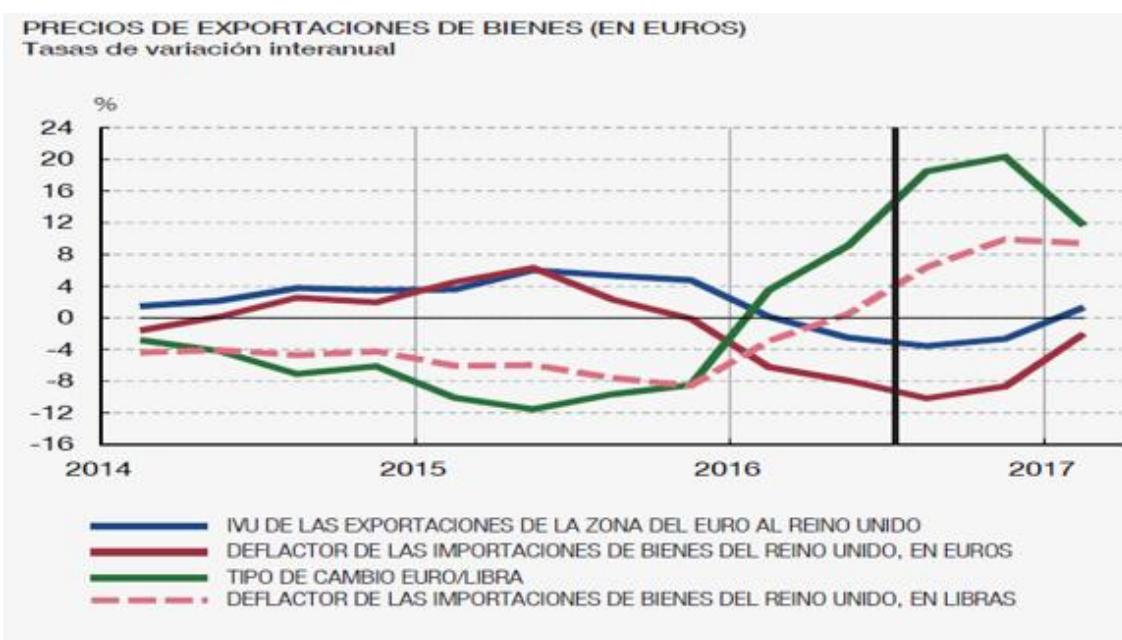
5.2. Evolución de las exportaciones deflactor (IVU).

Utilizaremos un deflactor para aproximar la traslación de estos datos nominales a volúmenes para ello un deflactor adecuado es el índice de valor unitario (IVU) de las exportaciones realizadas por la zona euro al Reino Unido.

Dicho índice reflejó, a lo largo de 2016, la depreciación del tipo de cambio de la libra, tal y como muestra el gráfico 5. De la misma manera lo reflejó el deflactor de las importaciones del Reino Unido en euros. Lo cual significa que los exportadores de la zona euro habrían ajustado sus precios en euros, sin embargo este ajuste no habría hecho desparecer todos los efectos de la devaluación de la libra, por lo que las exportaciones de la UEM al Reino Unido habrían perdido competitividad al encarecerse y habrían perdido cuota de mercado.

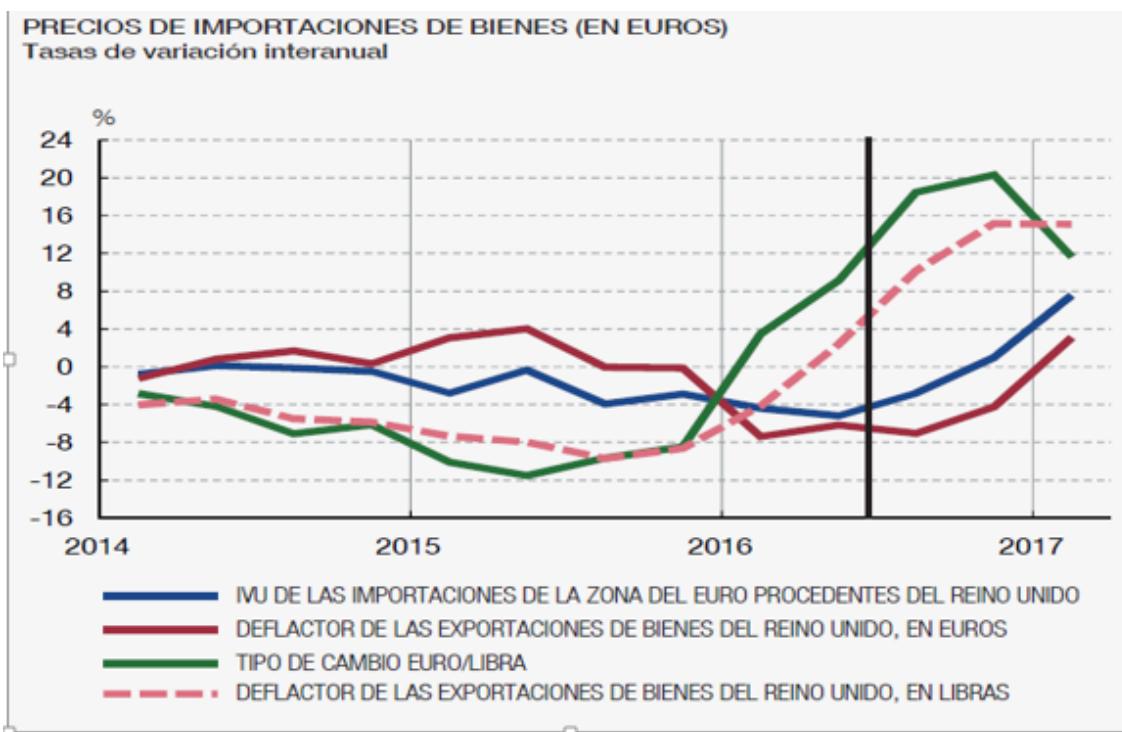
Haciendo uso de ese IVU y deflactando el valor nominal de las exportaciones de España al Reino Unido, observamos una aproximación al flujo en términos reales que refleja una caída significativa a partir de la segunda mitad de 2016 tal y como muestra el gráfico 21.

Gráfico 19: Evolución de los precios de las exportaciones.



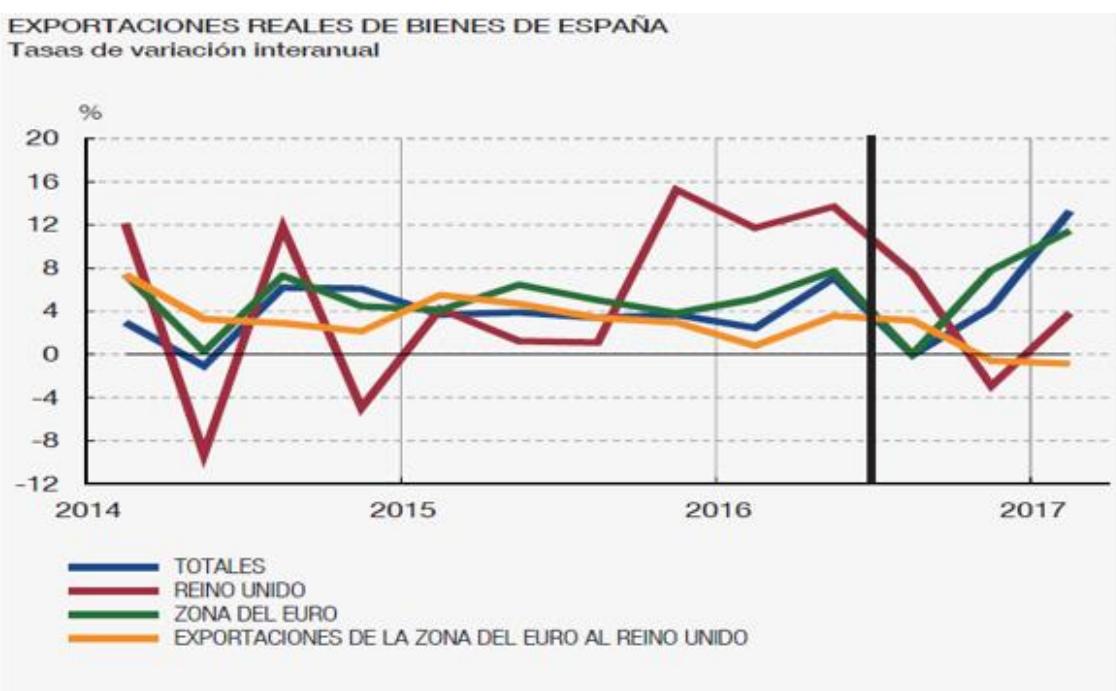
Fuente: Banco de España.

Gráfico 20: Evolución de los precios de las importaciones.



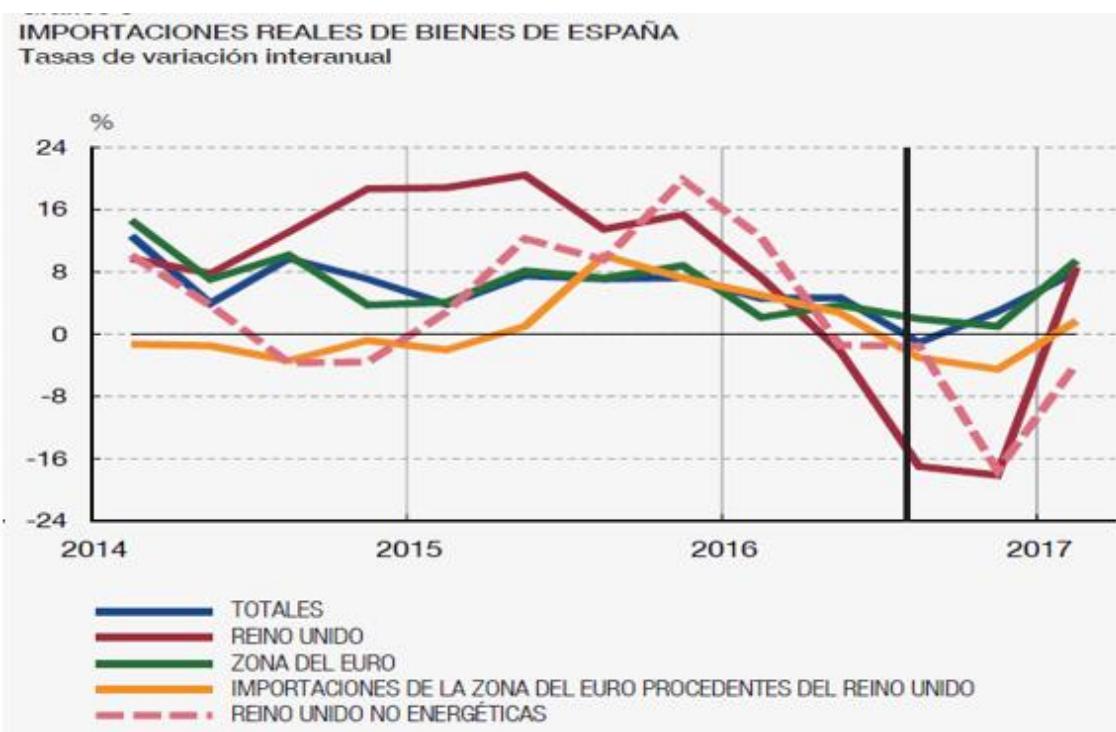
Fuente: Banco de España.

Gráfico 21: Evolución de las exportaciones reales españolas.



Fuente: Banco de España.

Gráfico 22: Evolución de las importaciones reales españolas.



Fuente: Banco de España.

5.3. Efectos del Brexit en las importaciones.

En cuanto a las importaciones españolas de productos británicos, la depreciación de la libra esterlina, no debería afectar significativamente al flujo en términos nominales medido en euros.

Por ejemplo, si el exportador británico mantiene el precio de su producto en libras, por efectos del cambio disminuirá el precio con lo que será más competitivo y en igualdad de condiciones subirá la demanda de la cantidad exportada.

Si dicho exportador fija el precio en euros la cantidad del bien no se vería afectada, lo que si aumentaría serían sus ingresos en libras gracias a los efectos del cambio.

No obstante, la realidad nos muestra que las importaciones procedentes del Reino Unido han tenido un comportamiento relativo menos favorable que las que tienen su origen en el conjunto de la UE.

De tal manera que en 2015 las importaciones del Reino Unido y de la UE crecieron un 13,8 % y un 8,9 %, respectivamente y sin embargo, apreciamos un claro deterioro en la segunda mitad de 2016 pues las tasas fueron (-18,2%) y un 0,9 %, respectivamente.

Sin embargo en nuestro análisis hemos de remarcar que el componente energético se desplomó en términos nominales en 2016 a causa no solo a la depreciación monetaria, sino sobre todo a la fuerte caída de los precios del crudo la cual se refleja en el gráfico 18. Y esta evolución de las importaciones está muy influenciada por el componente de importaciones energéticas.

Durante el primer cuatrimestre de 2017 la evidencia de los datos refleja un repunte de las compras procedentes del Reino Unido, su tasa de crecimiento interanual se ha situado en el 8,2 %, un 6,9 % para el conjunto de importaciones procedentes del Reino Unido, esta evolución se relaciona en parte con el incremento de las importaciones energéticas, las cuales se han visto favorecidas por los mayores precios del crudo al inicio del año.

A tenor de lo que reflejan los gráficos 20 y 22 podemos observar un significativo descenso en la segunda mitad de 2016 con respecto a la evolución en términos reales de las importaciones de bienes procedentes del Reino Unido.

Dicha evolución nos refleja que los exportadores británicos, en general, han tendido a mantener el precio en euros, aumentando sus márgenes, y por ende no han decidido

trasladar la depreciación de la libra a un abaratamiento de sus precios en esa moneda. Aunque no se ha de perder de vista que la incertidumbre sobre las negociaciones acerca del nuevo marco comercial con el Reino Unido tengan efectos futuros a la baja en las importaciones procedentes de este país, si bien aún es pronto para extraer conclusiones en este sentido.

5.4. Efectos del Brexit en el turismo.

Otro tema fundamental para la economía española es el turismo. En 2016 visitaron España 17,8 millones de turistas procedentes del Reino Unido, otro récord que se bate año tras año, es además un 12,5 % más que en el año anterior, con lo cual el turismo británico se ha consolidado como primer mercado turístico, con una cuota del 23,6 % en las llegadas totales de turistas extranjeros.

Ahora bien ¿Cuánto dinero dejaron en la economía española? Según los datos el gasto total realizado por los turistas británicos aumentó también a un ritmo notable en 2016, cifrado en el 12,8 %, hasta alcanzar los 16.000 millones de euros, ello representa un 20,9 % del ingreso total.

Además, los datos reflejan ligeros incrementos del gasto medio diario de un 3,6% y del gasto medio por turista de un 0,3 %. No obstante, estos buenos datos del mercado turístico británico a pesar de la notable depreciación que experimentó la libra frente al euro, vendrían explicados por el atractivo de España como destino refugio frente a otros destinos turísticos competidores, que tenía en 2016³⁰.

Todos los indicadores turísticos del mercado británico nos muestran que durante el presente año 2017 se sigue manteniendo esta tendencia creciente del año anterior, superando nuevamente los registros anteriores. Como dato podemos mostrar que durante el primer cuatrimestre de 2017, el número de turistas británicos aumentaron un 9,6 %, en tasa interanual, y además el gasto total se incrementó en mayor medida, un 13,9 % interanual, sobre todo debido a que se incrementó el gasto medio diario, un 5,9%.

³⁰ Es muy pronto para aventurar si tras los atentados en Barcelona, la ciudad turística por excelencia, seguirá teniendo ese creciente atractivo.

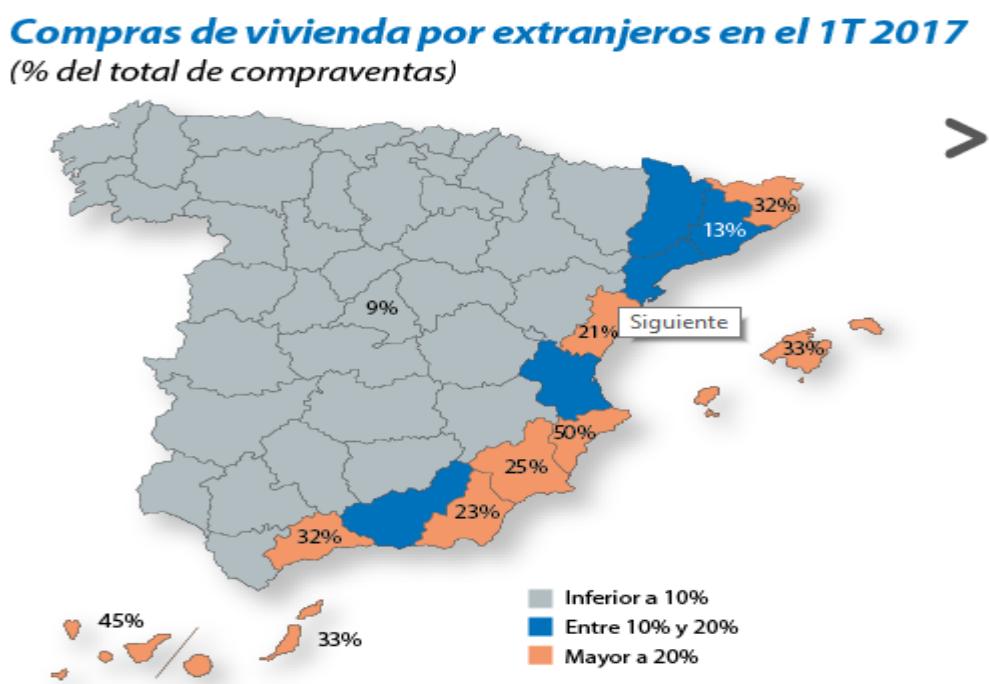
5.5. Impacto en el sector Inmobiliario.

En España, teniendo en cuenta la evolución de las compras de vivienda, que llevan 2 años consecutivos creciendo a dos dígitos³¹, podemos observar que el sector inmobiliario ha iniciado un nuevo ciclo alcista. Aunque, la demanda interna se ha incrementado debido a la recuperación del empleo y las condiciones financieras favorables, la demanda extranjera no está siendo nada desdeñable, en el 1º trimestre de 2017, creció un 14% en el acumulado de cuatro trimestres.

No obstante, este crecimiento positivo de la demanda extranjera presenta diferentes tendencias:

En primer lugar, la mayor parte de las compras se localizan en la costa mediterránea y los dos archipiélagos, donde llegan a representar más del 30% del total de compras en algunas provincias.

Gráfico 23: Compras de viviendas por extranjeros por CCAA.

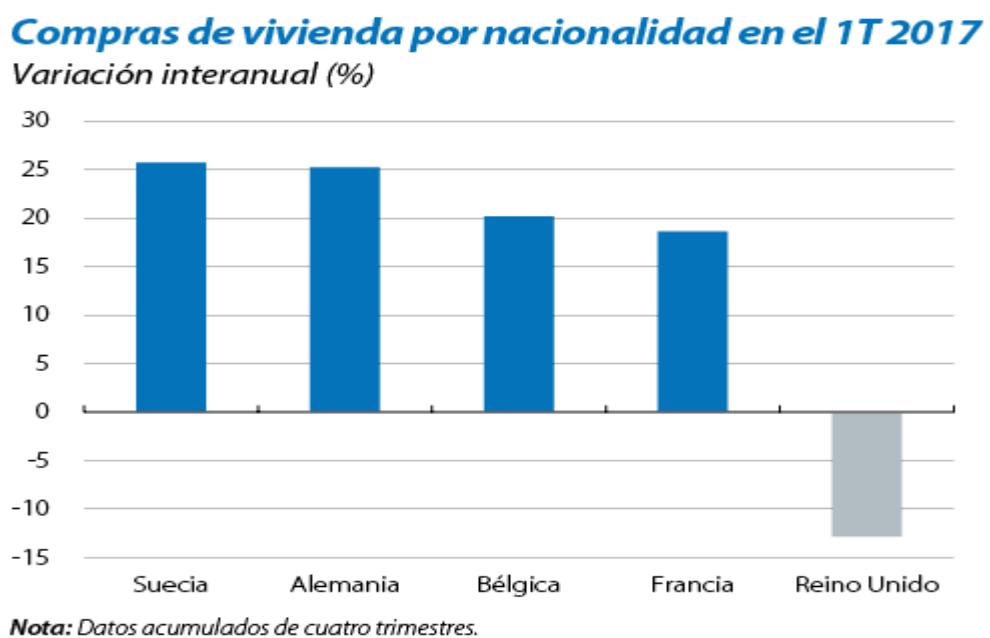


Fuente: Caixa Research, a partir de datos del Ministerio de Fomento.

³¹ <http://www.caixabankresearch.com/consecuencias-del-brexit-sobre-el-sector-inmobiliario>

En segundo lugar, se observa que la evolución de las compras de vivienda varía en gran medida entre nacionalidades. En este sentido, la incertidumbre en torno al Brexit y la depreciación de la libra están afectando de manera notoria en la adquisición de vivienda por parte de ciudadanos del Reino Unido, que son los principales compradores extranjeros de vivienda en España. En el 1º trimestre de 2017, las compras realizadas por ciudadanos británicos se redujeron un 13% interanual. Aunque gracias al número de compras efectuadas por parte de ciudadanos franceses, alemanes, belgas y suecos se ha compensado la caída del 13%, ya que en el 1º trimestre de 2017, el número de compras se incrementó a ritmos iguales o superiores al 20% interanual.

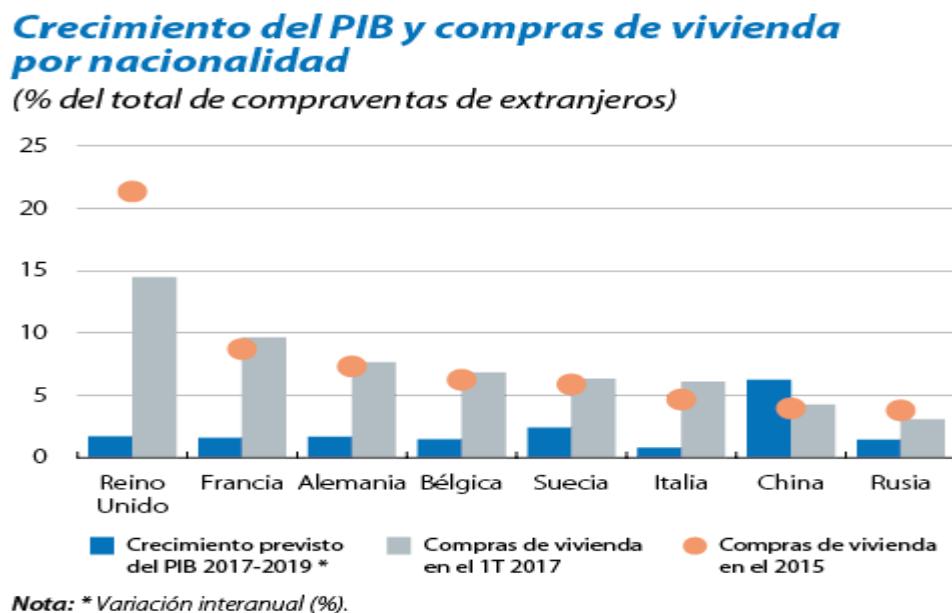
Gráfico 24: Compras de viviendas por nacionalidades.



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de la Estadística Registral Inmobiliaria.

Se puede observar que las diferentes tendencias entre los compradores internacionales han generado cambios en el peso relativo de cada país en las compras de vivienda y además, han permitido disminuir el grado de concentración de los compradores extranjeros. Aunque los ciudadanos del Reino Unido continúan siendo los que más compran viviendas en España. Debido a los efectos del Brexit las compras por parte de los británicos han pasado de representar el 21% del total de compras de extranjeros en el 1º trimestre de 2015 a representar el 15% del total de las compras de extranjeros en el 1º trimestre de 2017.

Gráfico 25: Crecimiento del PIB y compras de vivienda por nacionalidad.



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de la Estadística Registral Inmobiliaria y el Fondo Monetario Internacional.

En el largo plazo, es factible que las compras de viviendas por parte de ciudadanos británicos podrían recuperarse y volver a incrementar si se despeja la incertidumbre, es decir, se clarifican las negociaciones entre el Reino Unido y Bruselas y la libra vuelve a recuperar su valor anterior.

Entretanto, escenarios de alta incertidumbre en torno al Brexit, o un “hard Brexit”, obviamente afectarán negativamente al sector inmobiliario español pues si observamos la historia, se observa que, las compras de viviendas por parte de los ciudadanos británicos han sido muy sensibles a las condiciones económicas de su país. Aunque se ha de apuntar que, las previsiones económicas del resto de los principales países compradores de vivienda en España son muy favorables ya que gracias al mantenimiento de unas condiciones monetarias acomodaticias y la disminución de la incertidumbre política en torno a los países de la eurozona, representan una oportunidad para el sector inmobiliario español.

5.6. El Brexit y otros intereses económicos españoles.

Otro de los sectores afectados, son los bancos españoles que tienen comprometida en el mercado británico, como gran centro financiero mundial, una parte muy notable de sus operaciones en el extranjero; nada menos que un 31,7% de la exposición internacional de nuestras entidades financieras está concentrada en el Reino Unido.

RU sufrirá una caída de la demanda y la rentabilidad a largo plazo si se cumple la recesión pronosticada por el Gobernador del Banco de Inglaterra debido al Brexit. Aunque en realidad, ya están sufriendo las consecuencias de la incertidumbre provocada por las dudas sobre el futuro de la libra esterlina, pues algunas empresas han tenido que incurrir en gastos para asegurarse ante el riesgo cambiario. Que a las empresas españolas les vaya mal en alguno de sus escenarios de actuación es una pésima noticia para la salud de la economía española. Además, la depreciación de los activos exteriores de las empresas empeora, en un plano macroeconómico, la posición de inversión internacional de la economía española, que ya es uno de nuestros puntos débiles.

Estos son los ámbitos en los que un Brexit afectaría directamente a España, pero también se ve afectada en particular por la vulnerabilidad de la posición española ante el exterior y la elevada probabilidad de que se produzcan perturbaciones financieras y cambiarias en Europa.

Si hay unanimidad en algún punto, incluso entre los partidarios del Brexit, es en considerar que a corto plazo el gran perdedor del proceso sería el poderoso sector financiero británico, la City, en lenguaje coloquial. La nueva etapa abriría un proceso de cambio en el sector, con elevada incertidumbre y hasta posibles relocalizaciones empresariales. No sería ese, desde luego, el mejor escenario para España, un país endeudado y necesitado de los mercados financieros internacionales para continuar adelante y cómodamente con su proceso de desendeudamiento.

La experiencia de los años de la crisis nos dice que la economía española crece más cuando hay tranquilidad en los mercados financieros internacionales, y menos cuando estos sufren inestabilidad. Confirmación poco tranquilizadora: alguna compañía de calificación ya ha anunciado la probable rebaja del rating español si se produce el Brexit duro y no se llega a un acuerdo beneficioso. Una rebaja que iría seguida de un aumento

de la prima de riesgo que, a su vez, reduciría el crecimiento del PIB español, pues cada aumento de 100 puntos básicos en aquella recorta la expansión en 0,6 puntos³².

En resumen, nos concierne y mucho, el destino de quien tiene lazos tan estrechos como para ocupar el primer lugar en la posición económica exterior de España. No nos corresponde ser meros espectadores de las negociaciones entre el Reino Unido y la UE, sino que deberíamos actuar para evitar que el Brexit nos perjudique o para que no nos perjudique tanto.

³² No podemos imaginar las consecuencias para el PIB español que supondría la combinación de un posible “Catalexit”, o independencia de Cataluña, más un Brexit duro.

6. Conclusiones

El Brexit ha marcado un antes y un después en la comunidad internacional. Cuando nadie se lo esperaba, los ciudadanos británicos decidían abandonar la Unión Europea, haciendo tambalear así los cimientos del proyecto europeo que había ido creciendo a pasos agigantados a lo largo de los años.

Por su lado, gran parte de la población británica y los principales organismos empresariales han expresado cuales eran sus preocupaciones ante el futuro incierto que se cernía ante ellos. La “Confederation of British Industries”, una de las organizaciones más influyentes del Reino Unido y que además espera tener un papel relevante en la negociación de salida de la UE, publicó un informe donde señala cuales deberían ser los cinco principios básicos a seguir cuando se negocie el nuevo estatus del Reino Unido: conservar la facilidad de comercio entre la Unión Europea y Reino Unido que las empresas obtienen del mercado único; equilibrar la normativa británica y europea, conservando la flexibilidad e influencia en el entorno nacional; asegurar que el sistema migratorio de Reino Unido permite a las empresas disponer de las personas y recursos adecuados, al tiempo que se reconocen las preocupaciones públicas al respecto; desarrollar una estrategia clara para el comercio internacional y negociar nuevos acuerdos económicos; y proteger los beneficios sociales y económicos de los proyectos financiados por la Unión Europea.

En todo caso, expertos de todo el mundo han empezado a especular sobre cual podría ser la mejor opción para Reino Unido una vez abandone la Unión Europea. Aunque la primera ministra, Theresa May, ha afirmado que Reino Unido se quedará fuera del mercado único, lo cierto es que existen otros escenarios a considerar, pues a la hora de la verdad es posible que encuentren grandes discrepancias entre las promesas políticas y la realidad a la que debe enfrentarse el país.

El primer modelo a considerar es el noruego, que supondría que Reino Unido formaría parte del Área Económica Europea, lo que implicaría un acceso considerable al mercado único, aunque debería seguir realizando contribuciones al presupuesto europeo y aceptar la libertad de movimiento de personas. El modelo de suizo, implicaría la negociación de acuerdos bilaterales; mientras que el modelo turco supondría la renuncia al acceso total del mercado único, a cambio de mantenerse dentro de la unión aduanera europea.

Otra opción, consistiría en la celebración de un acuerdo de libre comercio, que seguramente sería más extenso que cualquier otro conocido hasta el momento, pero que requeriría de unanimidad por parte del resto de países de la UE; y, finalmente, existiría la opción de comerciar dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio.

Dado que el Reino Unido es un contribuyente neto producirá un gap presupuestario en el presupuesto de la UE. Dicho gap provocará una serie de consecuencias, sobre todo la negociación del MFP, y éstas impactarán de diferente manera en unos Estados o en otros:

- Se invertirá menos desde el presupuesto de la UE en los Estados miembros.
- Los Estados miembros de la UE deberán contribuir más al presupuesto.
- Habrá una combinación de las dos opciones anteriores.
- Habrá una reforma estructural de la financiación del presupuesto.
- Habrá una reforma estructural de las políticas de gasto.
- Habrá una combinación de las dos opciones anteriores.

Está claro que ninguna alternativa será aceptada de forma fácil por el resto de países, pero deberán llegar a un consenso. Estas alternativas se verán manifestadas en las negociaciones del Brexit y en las negociaciones del nuevo MFP. Con lo que la repercusión del Brexit en el presupuesto de la UE será crucial a corto y largo plazo.

Sin embargo, dada la necesidad de Europa de flexibilizarse y ser mucho más eficiente y ágil en la toma de decisiones, los contribuyentes netos pueden estar también más abiertos que en el pasado a la introducción de varios cambios, por ejemplo una distribución más justa de la carga financiera. También los contribuyentes netos podrían aceptar un aumento moderado de las contribuciones a cambio de reformas de las políticas de gasto de la UE. El futuro presupuesto debería centrarse en áreas que aporten un claro valor añadido a nivel europeo y debería ser más flexible, más orientado al rendimiento y no necesariamente mayor.

No obstante, es un hecho que el tamaño del MFP 2020+ deberá ajustarse conforme al futuro acuerdo UE-Reino Unido. Y dado que no están claras las negociaciones Londres-Bruselas se genera cierta incertidumbre, con las consecuencias que eso conlleva sobre todo en materias como la inversión. Por lo que se requerirá de flexibilidad en las

negociaciones sobre el MFP 2020+ y se tendrá que contemplar la posibilidad de una revisión del MFP 2020+ en la mitad de su período establecido.

Como conclusión podemos decir que el Brexit ha causado unos efectos negativos en la economía española, sobre todo al comercio de bienes, además el año transcurrido desde el referéndum se ha observado una evolución más débil de los flujos nominales de comercio español con respecto al Reino Unido que frente al resto de los países europeos. En lo que respecta a la evolución de las importaciones, no solo se pueden explicar por los efectos del tipo de cambio, hay otros factores que le afectan. Sin embargo, parece que los efectos del Brexit, especialmente la depreciación de la libra, no han afectado por el momento al turismo, el cual sigue presentando una buena tendencia y se mantiene a un ritmo creciente y aportando buenos datos año tras año. No obstante, es pronto para aventurar las consecuencias a largo plazo. Y en cuanto al sector inmobiliario, se observan cifras positivas, ya que las previsiones de compra de vivienda por parte de ciudadanos de la eurozona, compensarán la caída de las compras por parte de ciudadanos británicos en el corto y medio plazo. No obstante, en el largo plazo, en cuanto se clarifiquen las negociaciones y si estas son favorables, se empezará a observar el repunte de las compras por parte de ciudadanos británicos.

Aunque pocos parecen ser conscientes de ello, RU es, desde hace decenios, el principal socio de la economía española en el mundo, el país donde España tiene concentrados más intereses. Por consiguiente, su empobrecimiento nos empobrecería.

En estos ámbitos señalados, Reino Unido es el primer socio para la economía española. Los turistas británicos son recurrentemente los más numerosos y los que más aportan a los ingresos del sector en España; más o menos, un 20% del total de los visitantes y los ingresos provienen de allí. También es el Reino Unido el primer cliente de España en la exportación de servicios no turísticos, que representan un volumen casi equivalente a los turísticos, aunque los destinos se hallan menos concentrados y el Reino Unido solo adquiere el 9% del total de las ventas españolas.

En ambos casos, además, España tiene un superávit considerable, lo que no es cuestión menor para quien tiene tradicionalmente dificultades con el equilibrio externo. RU es asimismo el principal destino de la inversión directa de España en el exterior; y lo es en un volumen tan significativo que el mercado británico iguala al alemán en proporción al PIB respectivo.

7. Anexos

Anexo 1 Breve resumen histórico y descriptivo de la Unión Europea.

La Comunidades Europeas surgieron a raíz de unos deseos de paz e integración de todo un continente tras numerosas guerras, rencillas y matanzas, sobre todo para que el horror sufrido en las dos últimas guerras mundiales no volviera a repetirse nunca en la historia.

Tras finalizar la Segunda Guerra Mundial, Francia y Alemania durante 5 años realizaron un plan de reformas para asegurarse de que no volverían a entrar en guerra. A raíz de este programa surgió un gran acuerdo firmado por seis naciones: Bélgica, Italia, Francia, la República Federal de Alemania, Luxemburgo y los Países Bajos para poner en común la producción de carbón y acero en 1950³³. A raíz de esta cooperación, en 1951 se formó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero³⁴.

Siete años después, en 1957, firmaron un Tratado en Roma para crear la Comunidad Económica Europea (CEE)³⁵, que sentaría los cimientos de la actual Unión Europea³⁶.

El objetivo era desarrollar un mercado común y establecer una unión aduanera entre sus Estados miembros.

Y el Reino Unido fue uno de los tres nuevos países en unirse a este acuerdo, en 1973, junto a Irlanda y Dinamarca.

La UE ha estado creciendo de forma continuada en el transcurso de los años.

En 1981 Grecia, y en 1986 Portugal y España decidieron formar parte de la CEE.

Más tarde, en 1990, se uniría Alemania Oriental (la República Democrática Alemana), tras la reunificación. Austria, Finlandia y Suecia se sumaron en 1995, y en 2004 se incorporaron diez nuevos países, los cuales fueron: Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Chipre. Rumanía y Bulgaria se unieron en 2007, y Croacia Ha sido el último país en adherirse, en el año 2013.

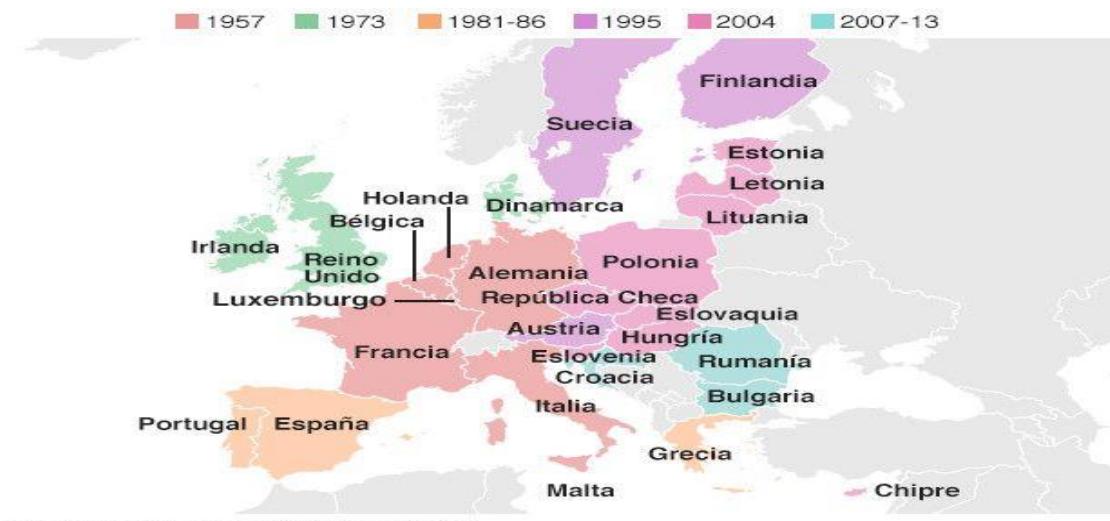
³³ Ya que estos componentes eran esenciales y siguen siendo vitales para la fabricación de armamento y material militar.

³⁴ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3Axy0022>

³⁵ https://www.boe.es/legislacion/enlaces/documentos/ue/Trat_EC_consol.pdf

³⁶ <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00013-00046.pdf>

Hoy, la UE tiene 28 Estados miembros, y juntos suman una población total de más de 500 millones de personas.



Fuente: BBC

Integración de la Eurozona:

En la cumbre de La Haya de 1969, los jefes de Estado definieron un nuevo objetivo de la integración europea: la Unión Económica y Monetaria (UEM). Un grupo liderado por el entonces primer ministro de Luxemburgo, Pierre Werner, elaboró un informe que preveía la consecución de la unión económica y monetaria plena en un plazo de diez años según un plan basado en varias etapas. El fin último era conseguir la plena liberalización de los movimientos de capital, la convertibilidad total de las monedas de los Estados miembros y la fijación irrevocable de los tipos de cambio. El colapso del sistema de Bretton Woods y la decisión del Gobierno estadounidense de dejar fluctuar el dólar a mediados de 1971 generaron una ola de inestabilidad para las monedas extranjeras que puso muy en cuestión las paridades entre las monedas europeas. El proyecto de UEM se vio frenado abruptamente.

En 1972, con la cumbre de París, la Unión intentó dar un nuevo impulso a la integración monetaria con la creación de un mecanismo que permitía la fluctuación controlada de las monedas nacionales dentro de unos márgenes estrechos de fluctuación frente al dólar. Con la crisis del petróleo, la debilidad del dólar y las diferencias de las políticas económicas, este sistema no se pudo llevar a cabo. En 1978 se renovó el impulso para crear una zona de estabilidad monetaria con la cumbre de Bruselas y la creación del

Sistema Monetario Europeo (SME), que se basaba en el concepto de tipos de cambio fijos pero ajustables. En este mecanismo de tipos de cambio, el MTC I, participaban las monedas de todos los Estados miembros excepto el Reino Unido.

Con la adopción en 1985 del Programa sobre el Mercado Único, cada vez quedaba más claro que el potencial del mercado único no podría aprovecharse al máximo mientras se mantuviesen los costes relativamente elevados vinculados a la conversión monetaria y a las incertidumbres generadas por las fluctuaciones del tipo de cambio, por muy pequeñas que fuesen. Además, muchos economistas advertían de que la libre circulación de capitales, la estabilidad del tipo de cambio y las políticas monetarias independientes eran incompatibles a largo plazo.

En 1988, el Consejo Europeo de Hannover creó un comité para estudiar la UEM. El informe que presentó en 1989 el informe Delors que proponía medidas firmes para la introducción de la UEM en tres etapas. En particular, subrayaba la necesidad de mejorar la coordinación de las políticas económicas, crear normas que regulasen los déficits presupuestarios nacionales e instaurar una institución completamente independiente que se encargase de la política monetaria de la Unión: el Banco Central Europeo (BCE). Partiendo del informe Delors, en 1989 el Consejo Europeo de Madrid decidió poner en marcha la primera etapa de la UEM: la plena liberalización de los movimientos de capitales para el 1 de julio de 1990.

En diciembre de 1989, el Consejo Europeo de Estrasburgo convocó una conferencia intergubernamental que dictaminase qué cambios había que hacer al Tratado para lograr la UEM. Su labor dio lugar al Tratado de la Unión Europea, adoptado formalmente por los jefes de Estado o de Gobierno en el Consejo Europeo de Maastricht de diciembre de 1991, y firmado el 7 de febrero de 1992.

El Tratado contempla la introducción de la UEM en tres etapas:

Etapa 1 (del 1 de julio de 1990 al 31 de diciembre de 1993): libre circulación de capitales entre Estados miembros;

Etapa 2 (del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 1998): convergencia de las políticas económicas de los Estados miembros y refuerzo de la cooperación entre los bancos centrales nacionales. La coordinación de las políticas monetarias quedó institucionalizada con la creación del Instituto Monetario Europeo (IME), cuya función era estrechar la cooperación entre los bancos centrales nacionales y realizar los

preparativos necesarios para la introducción de la moneda única. En esta fase los bancos centrales nacionales debían hacerse independientes;

Etapa 3 (en marcha desde el 1 de enero de 1999): la introducción gradual del euro como moneda única de los Estados miembros y la aplicación de una política monetaria común bajo los auspicios del BCE. La transición a la tercera fase estuvo supeditada a la consecución de un grado elevado de convergencia sostenible atendiendo a una serie de criterios recogidos en los Tratados. Las normas presupuestarias pasaron a ser vinculantes, y los Estados miembros que no las cumpliesen podían enfrentarse a sanciones. Se introdujo una política monetaria única, que se encomendó al Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), formado por los bancos centrales nacionales y el BCE.

Se han completado las dos primeras etapas de la UEM, mientras que la tercera etapa sigue su curso. En el período posterior a la crisis de la deuda soberana europea, los líderes de la Unión se han comprometido a reforzar la UEM, mejorando también su marco de gobernanza. En 2015, basándose en una iniciativa similar de 2012, los presidentes de la Comisión, del Consejo Europeo, del Eurogrupo, del BCE y del Parlamento Europeo publicaron un informe titulado Realizar la Unión Económica y Monetaria Europea, que esbozaba un plan de reforma destinado a alcanzar una auténtica unión económica, financiera, fiscal y política en tres fases (a más tardar en 2025).

En el marco de la UE se encuentran cinco instituciones fundamentales, las cuales cooperan y trabajan para llevar a cabo el buen funcionamiento de la Unión Europea.

- La Comisión Europea, con sede en Bruselas (Bélgica), es un órgano ejecutivo y legislativo de la Unión Europea. Está formada por 28 comisiones, una por cada país miembro, y administra la mayor parte del dinero que gasta la UE, además tiene la potestad para generar leyes, pero hoy en día éstas han de ser aprobadas por el Parlamento Europeo.
- El Parlamento Europeo, consta de 2 sedes, en Bruselas y Estrasburgo, está compuesto por 751 miembros, que son los representantes de todos los países que forman la UE. Comenzó siendo una asamblea consultiva, pero ahora se encarga de votar casi todas las leyes propuestas por la Comisión.

- El Consejo Europeo permite las reuniones de los gobiernos de los 28 países miembros. Sus representantes son los jefes de estado o primeros ministros, se congregan en Bruselas para proveer orientación política a la UE.
- El Consejo de la UE (también llamado Consejo de Ministros o Consilium) es la Institución de la Unión Europea en la que se encuentran representados los estados miembros a través de representantes con rango ministerial, y a la que corresponde, junto con el Parlamento Europeo, las funciones legislativa y presupuestaria. Ejerce también funciones de definición de algunas políticas y de coordinación.
El consejo más famoso es el Ecofin, formado por los ministros de economía de los países de la UE.
- El Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en Luxemburgo, tiene la función de asegurarse de que todos los Estados se atienden a las normas y leyes.

Presupuesto de la Unión Europea:

El presupuesto de la Unión Europea³⁷ en 2015 fue de 160.000 millones de US\$, el Reino Unido contribuyó a este presupuesto en unos 20.112 millones US\$ (12.57%), según las cifras de la Tesorería británica.

³⁷http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/02/160218_economia_internacional_europa_union_europa_preguntas_lb

Gráfico/Cuadro 26.

Presupuesto de la UE en 2015: US\$160.000 millones. Contribución por país (%)



Fuentes: Comisión Europea / Tesorería del Reino Unido

Fuente: Comisión Europea y Tesorería del Reino Unido.

Los países aportan dinero a la UE para apoyar el desarrollo y ciertos proyectos, así como reciben un dinero de vuelta para equilibrar aportes.

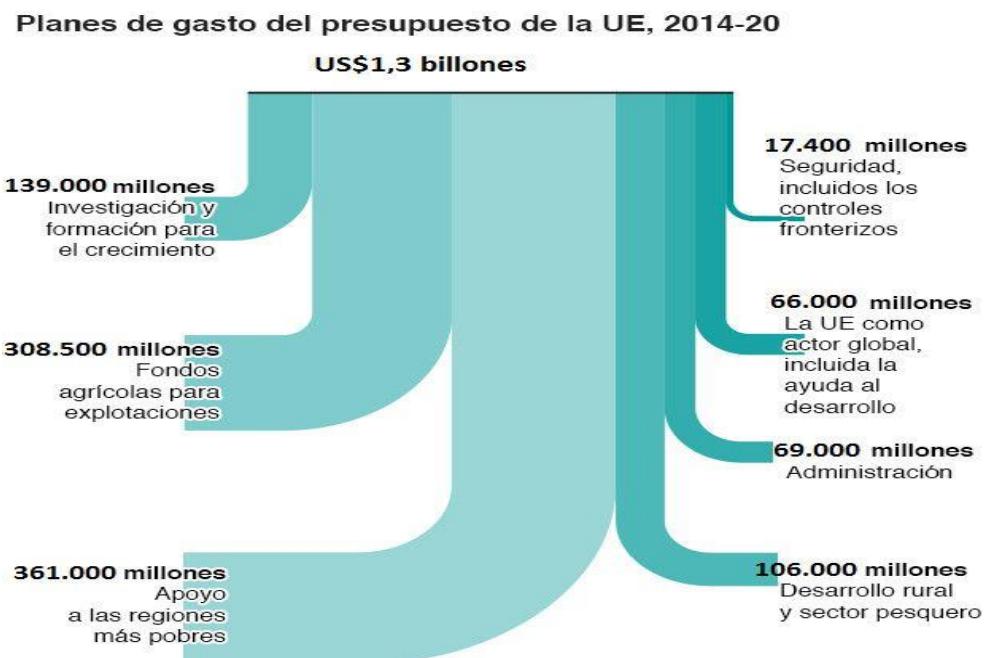
Si se tiene en cuenta lo aportado y recibido en 2015 por parte de Reino Unido, las cifras muestran que el Reino Unido contribuyó con casi el 12,6% del total del presupuesto de la Unión Europea. Alemania hizo la mayor contribución un 21,6% y Francia fue el segundo país que más aportó, con un 15,72% del total.

Política de gasto:

La Comunidad Económica Europea constituyó un bloque comercial, con libertad de movimientos de bienes y servicios en el marco del Mercado Común Europeo.

Sin embargo, tras numerosas reformas, actualmente sus intereses van más allá de la reducción de desigualdades regionales, la preservación medioambiental, la protección de derechos humanos y la inversión en educación e investigación. En concreto invierte: Un 33,84% en apoyo a las regiones más pobres, un 28,9% en fondos agrícolas para explotaciones, un 13,03% en investigación y formación para el crecimiento, un 9,94% en el desarrollo rural y pesquero, un 6,47% administración, un 6,19% en acciones exteriores y ayuda al desarrollo, y un 1,63% en seguridad y controles fronterizos.

Gráfico 27.



Fuente: BBC

Algunos críticos y euroescépticos en Reino Unido argumentan que la UE mantiene una política de gasto enorme y que esos gastos no están justificados, que sus regulaciones suponen un alto coste para la economía del país y que sin ellos Londres podría firmar otros acuerdos comerciales con economías en desarrollo, como China o India, es decir argumentan que fuera de la Unión, a Reino Unido le iría mejor económicamente.

Dichos críticos, también argumentan que la UE gasta un dinero excesivo en burocracia y mantenimiento de sedes comunitarias (Bruselas y Estrasburgo) y ponen como ejemplo los gastos mensuales de los viajes de eurodiputados a Estrasburgo, que rozan los 200 millones US\$.

Peso de la UE y Reino Unido en el Mundo:

Gráfico 28: PIB

Pos. ♦	País	PIB PPA (millones ♦ de USD)
	Mundo	126 688 083
1	-China	23 194 411
—	- Unión Europea	20 852 702
2	- Estados Unidos	19 417 144
3	- India	9 489 302
4	- Japón	5 420 228
5	- Alemania	4 134 668
6	- Rusia	3 938 001
7	- Indonesia	3 257 123
8	- Brasil	3 216 031
9	- Reino Unido	2 905 392

Fuente: FMI.

Anexo 2 Razones políticas y sociales.

- **El descrédito de los economistas y la falta de confianza en ellos por parte de la población.**

La población ya no hace caso a los expertos, bien sea porque creen que están comprados y pretenden engañar, o porque creen que no tienen suficientes conocimientos para afirmar o desmentir, o bien porque están hartos de la sobreinformación, de tal manera que hemos llegado a una era de la “post-verdad”, en la cual la gente ya no hace caso a los argumentos ni quiere reflexiones amplias, la gente quiere que le digan lo que quiere oír de manera simple.

No importa que el problema sea complejo, parece que hemos llegado a una situación en la que se aplica de forma constante y excluyente el principio de la navaja de

Ockham, la cual nos dice que ante un problema si hay dos hipótesis, la más simple tiene más visos de ser cierta.

- **La promesa de una mejor sanidad pública.**

La afirmación populista de que abandonar la Unión Europea liberaría hasta 350 millones de libras semanales para gastar en el sistema de salud pública (NHS) es el tipo de consigna con la que sueñan los políticos: impactante, fácil de comprender y atractiva para todos los votantes.

- **Los mensajes xenófobos en la campaña.**

A la vista de los resultados triunfó el mensaje xenófobo, sobre todo, debido a las afirmaciones del político Nigel Farage. El tema conectó con las preocupaciones más amplias sobre cultura e identidad nacional del pueblo británico y éstas fortalecieron el mensaje del "salir", especialmente entre los votantes de menos ingresos.

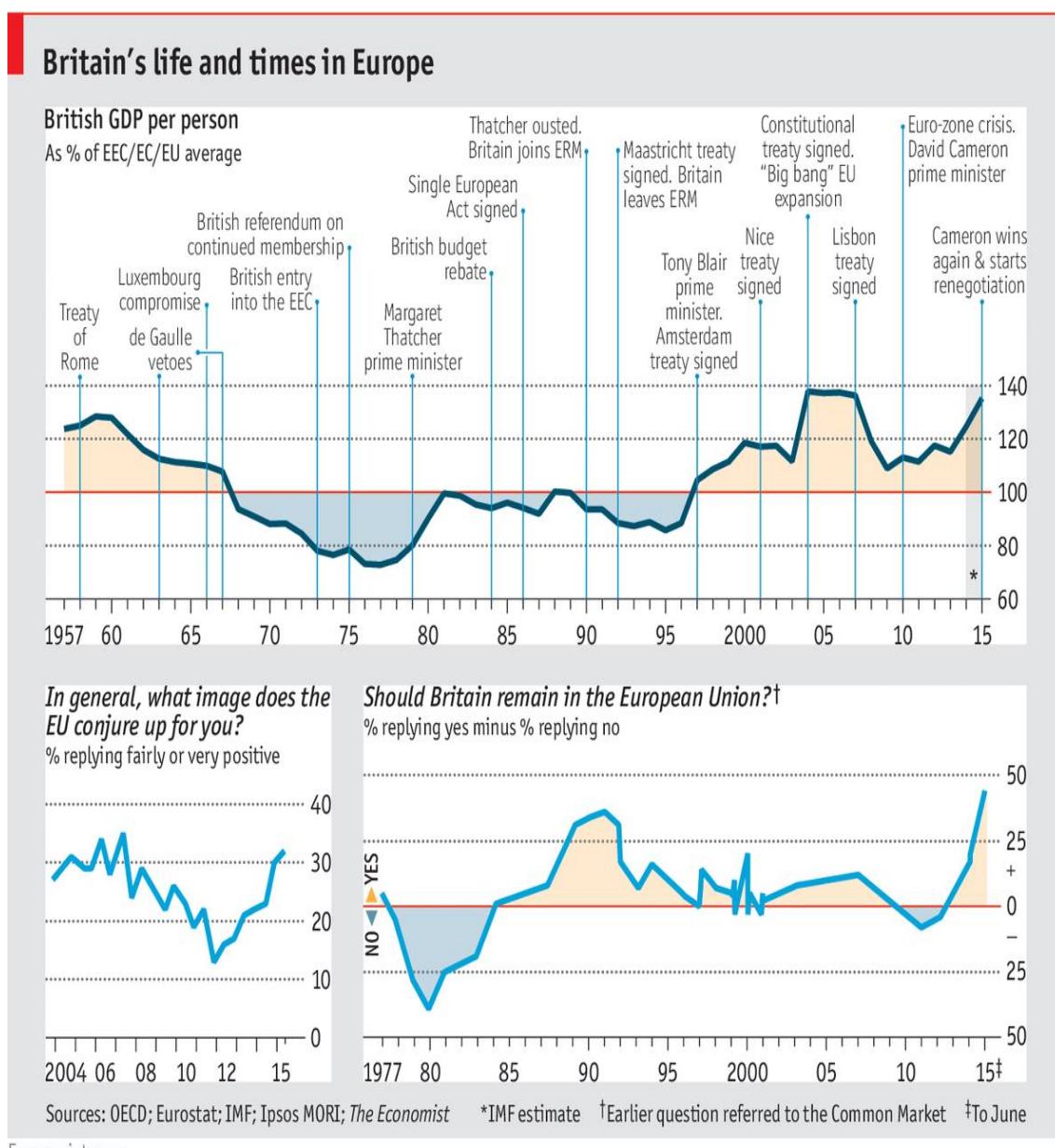
Y, sobre todo, triunfó el argumento de que Reino Unido no puede controlar el número de migrantes si permanece como miembro de la UE, este fue una efectiva arma de campaña.

- **Ni el partido conservador ni el laborista supo conectar con los votantes para que votaran a favor de quedarse en la UE.**

Pese a que el partido laborista estaba mayoritariamente a favor de quedarse no supo convencer a sus votantes. De la misma manera el ala conservadora a favor del “remain” tampoco convenció a sus votantes de los beneficios del acuerdo que David Cameron había conseguido de la UE.

Como muestra el siguiente gráfico, en los últimos años desde el 2010 el pensamiento de los británicos se inclinaba cada vez más por la salida de la Unión Europea.

Gráfico 29: Evolución del PIB británico y encuesta del Brexit.



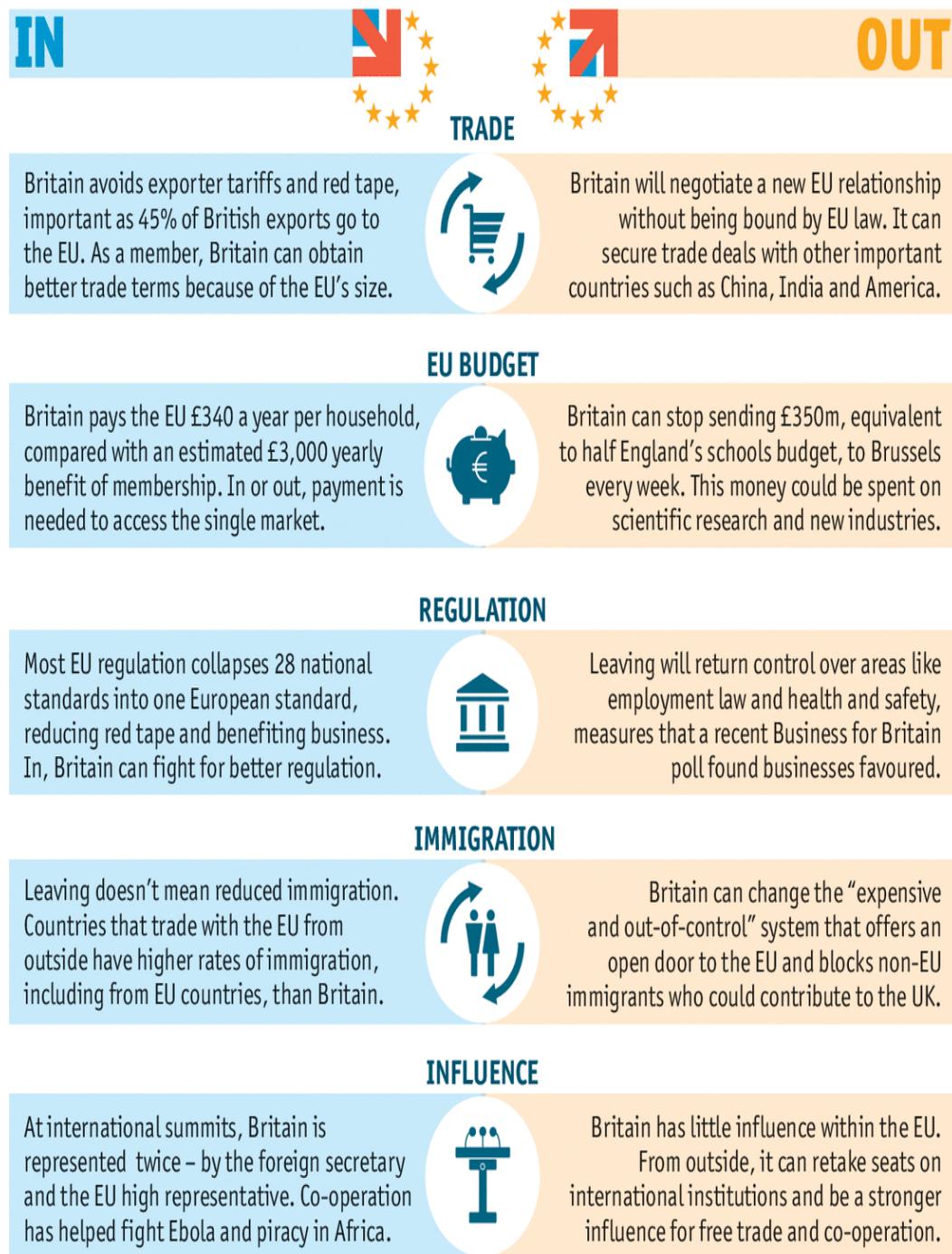
Fuente: *The Economist*.

En el siguiente gráfico se detallan los argumentos más utilizados en los debates a favor y en contra del Brexit.

Gráfico 30: Argumentos a favor y en contra del Brexit.

The debate

Arguments for and against Brexit, according to the main campaigns



Sources: Britain Stronger in Europe; Vote Leave

Economist.com

Fuente: *The Economist*.

Anexo 3 consecuencias inmediatas de abandonar la UE.

- **Ánalisis del artículo 50 del Tratado de la Unión Europea**

La cláusula de retirada prevista en el Tratado de Lisboa supone que en caso de abandono voluntario de la UE, debe recurrirse al derecho de la Unión, y no a lo previsto en el Derecho Internacional. En este sentido, el artículo 62 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados prevé que un Estado pueda invocar la cláusula sólo cuando ha habido un cambio fundamental en las circunstancias en las que se firmó dicho tratado. Por el contrario, el artículo 50 del TUE no establece ninguna condición substantiva, sólo requerimientos en cuanto al procedimiento a seguir.

Centrándonos entonces en el Derecho Comunitario, si procedemos a analizar tales requerimientos, el apartado primero del artículo 50 del TUE afirma que “todo Estado miembro podrá decidir, de conformidad con sus normas constitucionales, retirarse de la Unión”. Ello significa que se trata de una decisión unilateral de dicho Estado, aunque según la opinión de algunos expertos, la retirada debería ser la última opción, es decir, deberían prevalecer otras opciones como, por ejemplo, la renegociación de los tratados. Además, algunas fuentes han criticado el carácter de dicha cláusula, al considerar que ni tan solo obliga a aportar una razón de peso al país que decide abandonar.

El apartado segundo del artículo 50 del TUE prevé el inicio del procedimiento: “El Estado Miembro que decida retirarse notificará su intención al Consejo Europeo. A la luz de las orientaciones del Consejo Europeo, la Unión negociará y celebrará con ese Estado un acuerdo que establecerá la forma de su retirada, teniendo en cuenta el marco de sus relaciones futuras con la Unión. Este acuerdo se negociará con arreglo al apartado 3 del artículo 218 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). El Consejo lo celebrará en nombre de la Unión por mayoría cualificada, previa aprobación del Parlamento Europeo”.

Por otro lado, el artículo 50.4 del TUE afirma que “a efectos de los apartados 2 y 3, el miembro del Consejo Europeo y el Consejo que represente al Estado miembro que se retire no participará ni en las deliberaciones ni en las decisiones del Consejo Europeo o del Consejo que le afecten. La mayoría cualificada se definirá de conformidad con la letra b) del apartado 3 del artículo 238 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea”.

Tal como dispone el artículo 50.4 del TUE, para alcanzar un acuerdo debemos acudir al artículo 238.3.b) del TFUE, el cual indica que “no obstante lo dispuesto en la letra a), cuando el Consejo no actúe a propuesta de la Comisión o del Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, la mayoría cualificada se definirá como un mínimo del 72% de los miembros del Consejo que represente a Estados miembros participantes que reúnan como mínimo el 65% de la población de dichos Estados”. Es decir, para que el acuerdo alcanzado sea válido, el Consejo necesita una mayoría cualificada sin la participación del Estado miembro en cuestión.

El artículo 50 del TUE, en su quinto y último apartado afirma que “si el Estado miembro que se ha retirado de la Unión solicita de nuevo la adhesión, su solicitud se someterá al procedimiento establecido en el artículo 49”. O sea, no se prevé un procedimiento especial de adhesión para la incorporación de Estados que hubieran formado parte de la Unión Europea, sino que debe seguirse el procedimiento general de adhesión previsto en el artículo 49 del TUE. Claramente, esta previsión tiene como objetivo desincentivar en la medida de lo posible cualquier tipo de retirada.

En resumen, de la lectura anterior puede extraerse que los tratados no acaban de clarificar el rol de la Comisión Europea en el procedimiento. Según el artículo 218.3 del TFUE, la Comisión Europea realizará recomendaciones al Consejo con el objetivo de propiciar las negociaciones para la retirada. Aun así, parece ser que el artículo 218.3 del TFUE deja la puerta abierta para que el Consejo, si así lo desea, pueda nombrar un órgano negociador diferente a la Comisión.

- **Efectos políticos, económicos y sociales inmediatos tras abandonar la UE**

Las consecuencias en la economía y en las vidas de los británicos a raíz de que ocurriera el Brexit se han ido produciendo paulatinamente. Antes de que oficialmente el Gobierno británico, liderado por Theresa May, tras la dimisión de David Cameron como consecuencia del resultado, hubiera activado el artículo 50 del Tratado de Lisboa, se han producido unas consecuencias económicas inmediatas que se han hecho sentir en las Bolsas y mercados de todo el mundo. Estas consecuencias no solo han sido económicas, sino también políticas y en el largo plazo se observarán las consecuencias sociales.

La salida de la Unión Europea formalizada en el referéndum ha supuesto desde la carencia de productos muy queridos y básicos que eran de importación en la [rica](#) dieta

de los ingleses hasta amenazas de fragmentación del país, ya que Escocia votó mayoritariamente por la permanencia en la UE, y no solo eso, sino que una de las razones que se les dio a los escoceses para no independizarse en el pasado referéndum de independencia fue que si abandonaban el Reino Unido, se tendrían que marchar de la Unión Europea.

Nada más producirse el Brexit las consecuencias fueron:

La libra se desplomó a mínimos históricos.

Desde un punto de vista económico, es una de las consecuencias más directas e importantes y visibles de la salida de la Unión Europea.

Sólo en la primera noche después del referéndum cayó un 18% frente al dólar, y se ha mantenido en niveles semejantes desde entonces, alcanzando uno de los puntos más bajos, el 15 de agosto de 2016. El 12-6-2017 cotizaba a 1,26\$/Libra.

Respecto al euro observamos el mismo resultado. Antes del voto “Leave” una libra se cambiaba a 1,35€; la diferencia se redujo a 1,10€. El 12-6-2017 cotizaba a 1,1298 Euros/Libra. El único factor beneficioso que obtiene el resto de Europa es que es más económico viajara Reino Unido, sin embargo no hay nada bueno para los británicos que siempre se han beneficiado de una moneda fuerte, quizás en el largo plazo les facilite las exportaciones, con perjuicio de las importaciones.

Los dos grandes partidos sufrieron una profunda crisis interna.

Desde el punto de vista político, el escenario que describen diversos analistas políticos británicos como una permanente situación de desorden y caos, no aporta ninguna noticia deseable³⁸.

En primer lugar, el Partido Conservador se quedó sin líder tras el referéndum, desde entonces ha habido un cambio integral del gobierno, desde el Primer Ministro, que ya no es David Cameron sino Theresa May, pasando por numerosos ministros. Además hemos de apuntar la brecha que se ha producido en este partido debido a que prácticamente la mitad defendían salir de la UE y la otra mitad permanecer.

En 2º lugar, el Partido Laborista, posicionado mayoritariamente a favor de quedarse en la UE, ha sufrido una crisis de liderazgo, debido a que muchos integrantes han echado

³⁸ <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36619175>

la culpa de conectar con los votantes al líder Corbyn y desde entonces no han dejado de aumentar las presiones para que dimita, sin embargo, Corbyn todavía tiene un amplio apoyo de las bases.

En definitiva ninguno de los dos partidos está en las condiciones necesarias para poder negociar un Brexit con la UE.

Escocia quiere otro referéndum de independencia.

La primera ministra de Escocia, Nicola Sturgeon, anunció una nueva propuesta de referéndum de independencia³⁹. Sturgeon es la líder del SNP, el partido nacionalista escocés que apoyó la permanencia en Reino Unido y que logró que una amplia mayoría optara por permanecer dentro de la UE.

Según el SNP, la salida del Brexit no es en absoluto favorable a los intereses de Escocia, debido a ello y a que una de las razones que se esgrimió fue que si salían de R.U. saldrían de la UE, plantean que los escoceses deben ser consultados de nuevo.

Problemas con las importaciones de productos.

Nadie quiere verse penalizado por el desplome de la moneda británica, así que, ante el desacuerdo en la negociación de precios entre productores y distribuidores ciertos productos desaparecen de las estanterías del supermercado. El problema de las importaciones de alimentos y de productos semi-terminados, a nivel general, es muy grave para Reino Unido, ya que es un país que depende notoriamente del exterior.

Como ejemplo, podemos citar el producto Marmite, que es un producto simbólico de la gastronomía británica, y es utilizado diariamente por millones de ciudadanos ingleses. En este caso el problema ha surgido cuando el distribuidor se niega a pagar el precio, ahora aumentado a su fabricante, y lo mismo sucede con otros distribuidores de productos como el suavizante Mimosín o la mayonesa Hermann's, ya que el precio es más caro debido a la consecuencia de la caída de la libra.

³⁹ <http://www.elmundo.es/internacional/2017/03/13/58c6879822601dbc2b8b457e.html>

Los ataques racistas han aumentado en un 41%.

Otra de las consecuencias, esta vez en el terreno social, es que el Reino Unido es un país más dividido que nunca. El escaso margen por el que se votó a favor del Brexit es una clara señal, pero desgraciadamente el país ya estaba dividido antes del proceso y lo está actualmente. En los días posteriores al referéndum, se registraron ataques contra centros de la comunidad polaca, inmigrantes indios y musulmanes en numerosas ciudades del país. De los 3,886 ataques racistas a de 2015 en un mes se ha pasado a los 5,468 en 2016 en el mismo mes. Dichos ataques pueden ser debidos a la gran cantidad de insultos y mensajes xenófobos vertidos en la campaña del Brexit y parece que estos mensajes han calado hondo en los corazones de los británicos.

Varias empresas internacionales se plantean irse.

Varias empresas han hecho advertencias al gobierno del Reino Unido tras el Brexit, en especial las empresas niponas. El embajador de Japón advertía de los peligros de un Brexit "duro", esto es, sin acceso al mercado único de la Unión Europea (esto es muy improbable dada la reticencia de numerosos gobiernos de la Unión y del propio Reino Unido). Para el embajador, esto sería un revés importante para las fábricas y empresas japonesas asentadas en Reino Unido, ya que su mercado principal es la UE no Reino Unido y al encarecerse todos los costes en general y ante amenazas de vetos y aranceles podrían optar por trasladarse a otro país dentro de la UE.

Hay más empresas que han planteado la posibilidad de dejar el Reino Unido en caso de Brexit duro.

La situación es especialmente preocupante para Londres, cuyo sector financiero, especialmente para el distrito de la City, perdería un vínculo esencial con un mercado mucho más grande, el de la Unión Europea. Este sector financiero ya se está planteando alternativas en caso una ruptura drástica.

Su déficit comercial ha aumentado.

Gracias a la intermediación e intervención del Banco Central Europeo y del Banco de Inglaterra, la situación económica, más allá de la libra, no ha empeorado de forma drástica. Aunque todavía no se han iniciado las negociaciones país a país, algunos indicadores muestran datos que podrían ser preocupantes.

La situación del déficit comercial del Reino Unido, que ya era grande de por sí, ha crecido de manera notoria durante los últimos meses a consecuencia de la debilidad de la moneda nacional.

Hemos de destacar que la inflación ha aumentado, aunque no de manera alarmante gracias a la intervención de los dos bancos centrales, desde el referéndum.

Gráfico 31: Balance comercial del Reino Unido.



Fuente: Oficina Nacional de estadística del Reino Unido.

Riesgos en los mercados y movimientos de los bancos centrales tras el Brexit.

El resultado inesperado del referéndum, junto con las incertidumbres políticas y económicas, llevaron a los mercados a un estado de ánimo “muy arriesgado”, buscando activos seguros como los bonos del Tesoro de EE. UU. Y los bonos alemanes (con caídas de más de 20 pbs), monedas fuertes (yen, CHF y USD) y oro. Los activos de riesgo han experimentado grandes pérdidas (los mercados bursátiles europeos alrededor del -10%) y las primas de riesgo en los países periféricos se ampliaron.

Los bancos centrales se prepararon para actuar para limitar estos movimientos a corto plazo. La primera medida de contingencia fue la provisión de liquidez. El Banco de Inglaterra ha anunció una línea muy grande de liquidez adicional disponible (250 billones de GBP, o alrededor del 12% del PIB). El BCE también confirmó que estaba preparado para proporcionar liquidez adicional, si era necesario. Otros bancos centrales se plantearon intervenir en el mercado de divisas.

8. Bibliografía

“Alternatives to membership: possible models for the United Kingdom outside the European Union”. *British Government* ISBN: 9781474129442.

<https://www.gov.uk/government/publications/alternatives-to-membership-possible-models-for-the-united-kingdom-outside-the-european-union>

Aumaitre, Ariane. Cinco posibles escenarios de las relaciones comerciales con la UE en caso de Brexit *Politikon*.

<https://politikon.es/2016/06/01/cinco-posibles-escenarios-de-las-relaciones-comerciales-con-la-ue-en-caso-de-brexit/> Fecha de redacción: 01/06/2016 Fecha de consulta: 15/08/2017

BBC Mundo página web de la BBC Fecha de redacción: 24 de junio de 2016, Fecha de revisión 17/07/2017.

<http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36619175>

BBC Mundo página web de la BBC Fecha de redacción: 24 de junio de 2016, Fecha de revisión 17/07/2017

<http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-36484790>

BBVA Research, publicación del departamento del BBVA Research: Consecuencias económicas del Brexit. Fecha de redacción: 24/06/2016 Fecha de consulta: 15/10/2017.

https://www.bbvareresearch.com/wp-content/uploads/2016/06/Brexit_watch.pdf

Boletín Oficial del Estado. Fecha de redacción 30/03/2010 Fecha de Consulta 18/07/2017

<http://www.boe.es/doue/2010/083/Z00013-00046.pdf>

Brinded, Lianna. “Hard Brexit and Trump’s protectionism would eradicate \$1,2 trillion from global trade ”. *Businessinsider*. Fecha de redacción: 15/12/2016 Fecha de consulta: 10/09/2017

<http://uk.businessinsider.com/hscb-services-trade-report-donald-trump-brexit-article-50-2016-12>

Broadbent, Ben, Deputy Governor Monetary Policy, “Brexit and the pound” *Bank of England* Fecha de redacción: 23/03/2017 Fecha de consulta: 19/08/2017

<http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2017/speech969.pdf>

Cardi, Matt, “Brexit throws EU budget off course”, *Politico*. Fecha de redacción: 25/10/2016 y actualización: 17/08/2017 actualización diaria Fecha de consulta: 30/08/2017

<http://www.politico.eu/article/brexit-throws-eu-budget-off-course-uk-jes-geier-europe/>

Casado, Roberto, “Cuatro razones para la subida de la libra”. *Expansión*. Fecha de redacción: 18/01/2017 Fecha de consulta: 11/08/2017

<http://www.expansion.com/mercados/divisas/2017/01/18/587e8344e2704e9b518b45a6.html>

Chicano, Ester, “¿Leave or remain?” *Revista digital* Fecha de redacción y actualización: 29/03/2017 Fecha de consulta: 18/07/2017

<https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/consecuencias-brexit/>

Chomicz, Ewa (2017), “EU budget post-Brexit Confronting reality, exploring viable solutions”, *European Policy Center*, nº 7. Fecha de redacción y actualización: 07/05/2017 actualización diaria Fecha de consulta: 01/09/2017

http://www.epc.eu/documents/uploads/pub_7474_eubudgetpost-brexit.pdf

Department for Exiting the European Union (2017), “The United Kingdom’s exit from, and new partnership with, the European Union”, British Goverment. Fecha de redacción y actualización: 01/01/2017 actualización diaria Fecha de consulta: 02/09/2017

http://g8fip1kplyr33r3krz5b97d1.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2017/02/The_United_Kingdoms_exit_from_and_partnership_with_the_EU_Web-2.pdf

Eulalia Rubio y Jörg Haas (2017), “Brexit and the EU budget: threat or opportunity?” *Delors Institute*. Fecha de redacción y actualización: 16/01/2017 actualización diaria Fecha de consulta: 01/09/2017

<http://www.delorsinstitut.de/2015/wp-content/uploads/2017/01/BrexitEUBudget-HaasRubio-JDI-JDIB-Jan17.pdf>

Eur-lex Europa Fecha de redacción y actualización: 07/10/2016 Fecha de consulta: 18/07/2017

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:12016M050>

“Evolución de la libra con respecto al dólar” *El Economista*. Fecha de redacción y actualización: actualización diaria Fecha de consulta: 12/06/2017

<http://www.eleconomista.es/cruce/EURGBP>

Fresneda, Carlos, “Escocia pone en marcha un segundo referéndum de independencia” *El Mundo* Fecha de redacción y actualización: 13/03/2017 Fecha de consulta: 18/07/2017

<http://www.elmundo.es/internacional/2017/03/13/58c6879822601dbc2b8b457e.html>

Gotev, Giorgi, “El futuro de Europa tras el Brexit”. *Euractiv*. Fecha de redacción y actualización: 31/05/2017 actualización diaria Fecha de consulta: 15/07/2017

<http://www.euractiv.com/section/global-europe/news/brexit-and-future-of-europe-muddle-eus-budget-decision-making/>

Government of Norway (2017), “Norway’s financial contribution”. *Norway Goverment* Fecha de redacción y actualización: 27/03/2017 actualización diaria Fecha de consulta: 02/09/2017

<https://www.regjeringen.no/en/topics/european-policy/Norways-relations-with-Europe/financial-contribution/id684932/>

Granell Trias, F. (2017): “La Activación del Brexit” *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 3087, del 1 al 31 de mayo, páginas 31-47.

Griff, Witte, “Donald Trump and Brexit: How similar are they?” *The Independent*

Fecha de redacción: 31/10/2016 Fecha de consulta: 10/09/2017

<http://www.independent.co.uk/news/world/americas/us-elections/donald-trump-brexit-presidential-election-2016-how-similar-are-they-comparison-a7388521.html>

J. Núñez Ferrer & D. Rinaldi (2016), “The Impact of Brexit on the EU Budget: A Non-catastrophic Event”, *CEPS Policy Brief*, nº 347. Fecha de redacción y actualización: 07/09/2016 actualización diaria Fecha de consulta: 16/07/2017

<https://www.ceps.eu/system/files/Impact%20of%20Brexit%20on%20EU%20budget.pdf>

“Las cinco razones que explican la victoria de Donald Trump y del Brexit”. *El confidencial*. Fecha de redacción: 22/11/2016 Fecha de consulta: 08/09/2017

[http://www.elconfidencial.com/mundo/2016-11-22/por-que-ha-ganado-donald-trump-brexit-populismo-xenofobiacrisis- estado-bienestar_1293699/](http://www.elconfidencial.com/mundo/2016-11-22/por-que-ha-ganado-donald-trump-brexit-populismo-xenofobiacrisis-estado-bienestar_1293699/)

“Las repercusiones económicas en Reino Unido” *Expansión* Fecha de redacción y actualización: 24/06/2016 Fecha de consulta: 18/07/2017

<http://expansion.mx/economia/2016/06/24/las-repercusiones-economicas-de-reino-unido-tras-su-salida-de-la-union-europea>

Llaudes, Salvador. (2016) “Cinco elementos que no ayudarían al Brexit” *publicación del Real Instituto Elcano* Fecha de consulta: 10/06/2017

<http://www.blog.rielcano.org/cinco-elementos-que-no-ayudarian-al-brexit/>

Llaudes, Salvador. (2016) “Cinco elementos que podrían facilitar el Brexit” *publicación del Real Instituto Elcano* Fecha de consulta: 10/06/2017
<http://www.blog.rielcano.org/cinco-elementos-podrian-facilitar-brexit/>

Mangas, Araceli, “España y el riesgo del Brexit” *Círculo Cívico de opinión*. Fecha de redacción: 10/06/2016 Fecha de consulta: 15/10/2017.

<http://www.circulocivicodeopinion.es/download/pdf/cuadernos18.pdf>

Raczko, Marek, Wazzi, Mo and Yan, Wen “The impact of Brexit-related shocks on global asset prices”. *Bank Underground*

Fecha de redacción: 19/04/2017 Fecha de consulta: 15/07/2017.

<https://bankunderground.co.uk/2017/04/19/the-impact-of-brexit-related-shocks-on-global-asset-prices/>

Rubiera, Fernando, “Potenciales efectos espaciales de largo plazo del Brexit” *ABC blogs* Fecha de redacción y actualización: 13/07/2016 Fecha de consulta: 18/07/2017

<http://abcblogs.abc.es/riqueza-regiones/2016/07/13/un-arco-atlantico-huerfano-del-reino-unido-potenciales-efectos-espaciales-de-largo-plazo-del-brexit/>

Schirmer, Sophia. “Huge increase in Britons seeking citizenship in EU states as Brexit looms”. *The Guardian* Fecha de redacción: 19/10/2016 Fecha de consulta: 17/08/2017

<https://www.theguardian.com/politics/2016/oct/19/huge-increase-britons-seeking-citizenship-eu-states-brexit-looms>

Serrano Sanz, Jose María, (2016): “La economía y el Brexit” *El Cronista del Estado Social y Democrático de Derecho*. Nº 64 páginas 18-21.

“SHAPING OUR FUTURE: Key business principles for the UK-EU negotiation”. *Confederation of British Industries*. Fecha de redacción: 22/07/2016 Fecha de consulta: 11/07/2017.

http://www.cbi.org.uk/index.cfm/_api/render/file/?method=inline&fileID=48BB7C7FA7AD-449A-9D27EC765EFC4D0E

Vázquez García, Juan A. (2016): “Las paradojas del Brexit” Blog Asociación libre de economía (ALDE).

WATTS, JOE. “Brexit: Theresa May would consider “associate European citizenship” for British people” *Independent*. Fecha de redacción: 12/12/2016 Fecha de consulta: 16/08/2017

<http://www.independent.co.uk/news/uk/politics/eu-citizenship-britons-uk-brexit-deal-theresa-maydowning-street-latest-a7469911.html>

