



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES

EFFECTOS DEL BREXIT EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO

Referencia a las consecuencias en el mercado laboral

Autor: Jaime de Castro de Miguel

Director: María Yolanda Fernández Jurado

Madrid

Abril de 2018

Jaime
de Castro
de Miguel

**EFFECTOS DEL BREXIT EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y
REINO UNIDO
REFERENCIA A LAS CONSECUENCIAS EN EL MERCADO LABORAL**



ÍNDICE DE CONTENIDOS

Resumen	5
Palabras clave	5
Abstract	6
Key words.....	6
1. INTRODUCCIÓN	7
1.1 Objetivos.....	7
1.2 Metodología	7
1.3 Justificación del interés del tema.....	9
2. BREXIT E INTERCAMBIO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA ...	12
2.1 Principales características comerciales y financieras de Reino Unido y su relación con la Unión Europea.	12
2.1.1 Sector primario	12
2.1.2 Sector secundario	12
2.1.3 Sector terciario	13
2.1.4 Situación comercial	14
2.2 Posibles efectos del Brexit en las relaciones comerciales de Reino Unido con la Unión Europea y sectores más perjudicados	20
2.2.1 Industria química.....	22
2.2.2 Servicios profesionales y de negocio	22
2.2.3 Servicios financieros.....	23
3. EFECTOS DEL BREXIT EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE REINO UNIDO Y ESPAÑA	31
3.1 Introducción	31
3.2 Relaciones Económicas entre Reino Unido y España y los efectos del Brexit	33
3.2.1 Relaciones comerciales de bienes con RU	34
3.2.2 Comercio de Servicios	38
3.2.3 Inversiones bilaterales.....	40
3.2.4 Turismo	41
3.3 Principales sectores afectados en España	42
3.3.1 Sector Financiero.....	43
3.3.2 Sector Telecomunicaciones	45
3.3.3 Sector Energético	46
3.3.4 Automoción.....	47

3.3.5 Sector Turismo	49
3.3.6 Sector Inmobiliario.....	50
4. ESCENARIOS ALTERNATIVOS	49
4.1 Posibles escenarios resultantes de la negociación	52
4.1.1 Ruptura de las negociaciones.....	52
4.1.2 <i>Hard Brexit</i>	52
4.1.3 <i>No Brexit</i>	53
4.2 Poibles escenarios alternativos como solución	53
4.2.1 Modelo Noruego.....	54
4.2.2 Modelo Suizo.....	56
4.2.3 Opció Turca	58
4.2.4 El modelo de libre comercio (FTA): modelo canadiense.....	59
4.2.5 Comercio en el marco de la WTO.....	61
5. POSIBLES EFECTOS EN LOS MERCADOS LABORALES DE REINO UNIDO Y ESPAÑA	65
5.1 Inmigración de la UE y fuerza laboral en Reino Unido.....	65
5.2 Situación de Trabajadores españoles y británicos desplazados al otro país	67
6. CONCLUSIONES	74
7. BIBLIOGRAFIA	78

Resumen

El presente trabajo trata de analizar la posible alteración que puede darse en las relaciones económicas entre España y Reino Unido como consecuencia del Brexit, referenciando además las posibles repercusiones en los mercados laborales de estos países. Para ello, comenzaremos analizando qué tipo de relaciones comerciales tiene Reino Unido con la Unión Europea y con España, para posteriormente, determinar qué sectores se benefician de dicho intercambio comercial y resultarían afectados por la salida de Reino Unido de la Unión Europea. A continuación, se analizarán los posibles acuerdos comerciales resultantes de esta negociación, y el impacto que este nuevo escenario económico supondría. Finalmente, se hablará de los efectos producidos en los mercados laborales de Reino Unido y España, prestando atención a las posibilidades que presenta el Brexit y a la situación de los trabajadores británicos que ahora trabajan en España y viceversa.

Palabras clave

Brexit, relación comercial, sectores económicos, consecuencias, trabajadores comunitarios, mercado laboral.

Abstract

This thesis tries to determine the alteration produced by the Brexit in the commercial trade between Spain and UK; we will refer as well to the possible impact on the labour market. For such purpose, we will begin analyzing the existing trade relations that UK has with the UE and Spain in order to establish which economic sectors are beneficiated the most with this trade and which ones could be affected because of the Brexit. Then, we will analyze the potential trade agreements which may result of the negotiation process and we will determine the impact that this new economic scenario may cause. Finally, we will comment the effects produced in the Spanish and the British labour market. Additionally, we will pay attention to the opportunities that the Brexit offers and the situation of the Spanish workers in the UK and vice verse.

Key words

Brexit, trade relations, economic sectors, consequences, EU-workers, labour market.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivos

El presente trabajo tiene por objetivo general y principal analizar la posible alteración que se puede producir en las relaciones económicas entre España y Reino Unido como consecuencia del Brexit y sus repercusiones en los mercados laborales de estos países.

Ahora se abordarán los objetivos específicos:

- Establecer las características del Brexit y sus efectos en las futuras relaciones comerciales de Reino Unido con la Unión Europea; pues implica la salida de Reino Unido del amparo del Mercado Único europeo, lo que supone un nuevo escenario para sus relaciones comerciales.
- Explicar los efectos que supone el Brexit para las relaciones económicas entre Reino Unido y España. Analizando cómo son éstas, y estableciendo cuáles son los sectores más afectados.
- Analizar los posibles escenarios comerciales alternativos que plantea el Brexit:
 - Adhesión de Reino Unido al EEA agreement (adhesión al Espacio Económico Europeo).
 - Acuerdos bilaterales con la Unión Europea. (Modelo suizo)
 - Acuerdo comercial de libre comercio. (Modelo canadiense)
 - Acuerdo de asociación con la UE que incluya la unión aduanera. (Alternativa turca)
 - Pactar un acuerdo de libre comercio con la UE.
- Determinar los efectos en los mercados laborales de Reino Unido y España. Prestando atención a las posibilidades que presenta el Brexit y a la situación de los trabajadores británicos que ahora trabajan en España y viceversa.

1.2 Metodología

Para llevar a cabo este trabajo se procederá a una revisión y análisis exhaustivo de la bibliografía existente y de la más actual con el propósito de despejar las incógnitas que los objetivos específicos nos plantean.

Se trata de un tema de candente actualidad y que aún se encuentra en proceso de evolución, por lo que la bibliografía utilizada se apoyará en artículos académicos y periodísticos, informes de Entidades Públicas y privadas y portales especializados en comercio internacional.

En primer lugar se procederá a introducir el Brexit, con una explicación del itinerario del proceso, sus características y los objetivos que Reino Unido espera obtener tras las negociaciones con la Unión Europea. Para este primer apartado la información publicada sobre el proceso por *European Union Newsroom* aporta una explicación concisa de la situación que será complementada por las últimas noticias al respecto.

Este análisis nos permite conectar con el segundo objetivo específico y pasar a esclarecer el tipo de relación comercial existente entre España y Reino Unido. Aportaremos cifras sobre importaciones y exportaciones, qué tipos de productos son importados y exportados, y en qué sectores operan principalmente las empresas españolas instaladas en Reino Unido. A su vez, este segundo objetivo se complementará con el análisis de los datos proporcionados sobre la importación y exportación de productos recogido por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), la ONS (*Office for National Statistics*), Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) y Estatacom, entre otras fuentes especializadas y contrastadas. El Informe anual (2016) elaborado por el Instituto Nacional de Estadística aportará luz sobre las ya mencionadas exportaciones e importaciones, la situación de superávit por cuenta corriente e incidirá en el sector Turismo, de importancia capital para España, uno de los tres países del mundo con más ingresos por turismo internacional (siendo los turistas británicos los que más gastan, con un 20,9% sobre el total de gastos por turistas internacionales). Además, se establecerá cómo eran y como son las relaciones comerciales existentes entre España y Reino Unido para comprender el impacto del Brexit; para ello se procederá al análisis de estudios de la Oficina Económica y Comercial de España en Londres y de la CEOE con referencias a la Balanza de Cuenta Corriente y de Capital entre ambos países (datos proporcionados por el Banco de España). Posteriormente analizaremos los informes elaborados por KPMG y PWC que indicarán qué sectores se verán más afectados debido al Brexit.

Una vez recogida la información y analizado cómo afectará a las relaciones económicas entre Reino Unido y España, se considera importante analizar las consecuencias que se pueden producir en los mercados laborales de ambos países teniendo en cuenta que puede afectar a ciertos sectores sensibles, a los trabajadores

británicos que ahora trabajan en España y viceversa. Para ello será importante atender a las guías sobre cuestiones prácticas para europeos en Reino Unido y británicos en Europa elaboradas por el Gobierno Británico (*Home Office, UK Visas and Immigration y Department for Exiting the European Union*) que tratan esta circunstancia, además de hacer uso de estudios elaborados por entidades privadas como KPMG. Esto nos permitirá analizar la situación de los trabajadores españoles desplazados a Reino Unido, y los trabajadores británicos desplazados a España.

Para señalar los posibles escenarios alternativos como solución al Brexit se recurrirá a la bibliografía existente; haciendo especial uso de publicaciones de la prestigiosa universidad *London School of Economics and Political Science* y apoyándonos en un estudio elaborado al respecto por el Gobierno británico (*HM GOVERNMENT. Alternatives to membership: possible models for the United Kingdom outside the European Union*).

1.3 Justificación del interés en el tema

Con la intención de posteriormente comprender las consecuencias que dicho proceso supondrá para la Unión Europea, para Reino Unido y España, en particular, se explicará brevemente el itinerario que ha seguido el proceso del Brexit, desde que en enero del 2013 David Cameron, por aquel entonces Primer Ministro Británico, anunciase un referéndum sobre la permanencia del Reino Unido (en adelante, UR) en la Unión Europea en caso de que revalidase mandato en la elecciones de 2015.

En mayo de 2015 ganó dichas elecciones con mayoría absoluta y se vio obligado a cumplir su promesa: el 23 de junio de 2016 se celebraba el referéndum ganando la opción de salida de la UE. David Cameron, dimitió, pasando a ser sustituido posteriormente por Theresa May. En septiembre de 2016 se estableció un Grupo de Trabajo en la UE para la preparación y celebración de las negociaciones con el Reino Unido, se designó a la Comisión el encargo de negociar con RU, y Michael Barnier fue designado como negociador jefe. Éste negocia en nombre de los 27 Estados miembro de la UE. El 29 de marzo del 2017 la Primer Ministro Theresa May invoca formalmente el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea, que versa sobre la capacidad de todo Estado miembro de decidir retirarse de la Unión. Notifica mediante carta dirigida a Donald Tusk, Presidente del Consejo Europeo; iniciándose oficialmente el plazo de 2 años de negociaciones para la salida de RU de la UE.

En abril de 2017, el Consejo Europeo adopta de manera unánime las directrices para las conversaciones del Brexit, estableciendo las posiciones y principios generales de la Unión. Theresa May convoca nuevas elecciones para junio de ese año, en las que resulta victoriosa pero pierde la mayoría absoluta. El 22 de mayo el Consejo autoriza formalmente el inicio de las conversaciones sobre el Brexit.

Las negociaciones comenzaron el 19 de junio. En esta **primera fase de negociaciones** se trataron los siguientes puntos: cuestiones relacionadas con los derechos de los ciudadanos, acuerdos financieros, la frontera con Irlanda del Norte. Los objetivos de esta primera fase eran proporcionar claridad y seguridad jurídica al respecto. Los acuerdos sobre la relación futura entre UE y el Reino Unido sólo podrían concluirse una vez RU haya abandonado la UE de manera efectiva. Sin embargo, las discusiones sobre un acuerdo general de las futuras relaciones podrían darse durante la segunda fase de negociación.

En octubre de 2017, el Consejo Europeo acordó el comienzo de las preparaciones internas para la segunda fase de negociaciones. Los 27 líderes de la UE subrayaron la importancia de conseguir mayores avances respecto a los derechos de los ciudadanos, tema de la frontera irlandesa y las obligaciones financieras del Reino Unido. El 15 de diciembre el Consejo Europeo confirmó el avance suficiente en la primera fase sobre los tres puntos señalados anteriormente, y dio el visto bueno para el comienzo de la **segunda fase de negociaciones**.

El 19 de marzo de 2018, tras semanas de bloqueo en las negociaciones por la cuestión de la frontera con Irlanda del Norte, la Unión Europea llegó a un acuerdo con Reino Unido sobre una amplia parte de los términos del pacto internacional para la salida de RU del bloque europeo, en particular sobre el corto período de transición post-Brexit, que irá desde el 29 de marzo del 2019 hasta el 31 de diciembre de 2020.

Las principales consecuencias de este acuerdo son (European Union Newsroom, 2018): Reino Unido no participará durante este tiempo en la toma de decisiones del bloque, no teniendo derecho a voto y veto, pero quedará obligado a cumplir con la normativa europea. Aunque podrá quedar al margen de las nuevas legislaciones que no sean de su interés. Conservará los beneficios del Mercado Único y de la Unión Aduanera durante este período de transición. Sobre los derechos de los europeos en Reino Unido: aquellos que se muden a RU entre 2019 y 2020 tendrán los mismos derechos que los que hayan llegado antes de la formalización del Brexit. Sobre la

cuestión de la frontera irlandesa: los miembros del bloque europeo proponen implementar un espacio reglamentario común, en el que se incluye a la UE y a Irlanda del Norte sin fronteras internas.

Londres necesitaba este acuerdo para evitar duras consecuencias de una fuerte ruptura a finales de marzo de 2019 y de esta manera conseguir tiempo para concluir acuerdos comerciales provechosos con la UE y preparar la salida definitiva. (European Union Newsroom, 2018).

2. BREXIT E INTERCAMBIO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA

2.1 Principales características comerciales y financieras de Reino Unido y su relación con la Unión Europea

La Oficina Económica y Comercial de España en Londres (2017, pp. 13-20) explica y desglosa como está organizado Reino Unido por sectores económicos y dentro de estos qué actividades son las más importantes.

2.1.1 Sector Primario

Representa un 0,7% del PIB británico, y es una actividad de mucha importancia para la población británica, desde un aspecto económico y social, pues produce el 60% de las necesidades nutricionales de su población. En este sector encontramos:

Agricultura: sector muy mecanizado, cuenta con tecnología avanzada que le permite utilizar técnicas agrícolas modernas. Este sector está subvencionado por Gobierno y por la Política Agraria Común de la UE.

Pesca: tiene la sexta mayor flota pesquera de la UE por tamaño y es una fuente importante de ingresos y empleo de manera directa e indirecta. Cubre el 66% de las necesidades del mercado doméstico.

Recursos forestales: la producción silvícola cubre únicamente el 15% de las necesidades británicas en madera y derivados.

2.1.2 Sector Secundario:

Representa un 20,2% del PIB. En este sector encontramos:

Manufacturas: la *Office for National Statistics* ("ONS") indica que el 52% del valor agregado de las exportaciones en dicha actividad fueron destinadas a la UE (los datos recogen hasta abril 2016).

Sector energético: representa un 2,8% del PIB (últimos datos disponibles, 2014). La extracción del petróleo y del gas suponen el 39% del total de la energía: gas el 14% y electricidad (incluyen renovables) el 32%.

En la última década Reino Unido no ha sido capaz de cubrir sus necesidades energéticas mediante la explotación de sus recursos internos; por lo que ha pasado de

ser exportador neto a ser dependiente de las importaciones a través de la UE o Noruega. (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2016, p. 15).

Materias primas y recursos: minería: representa un cifra aproximada al 2% del PIB.

Construcción: supone el 6,5% del PIB y da empleo a 2,1 millones de personas. Existen más de 900 mil pymes en activo en este sector. La contratación pública supone más de un tercio del total de proyectos de construcción.

2.1.3 Sector Terciario

Representa un 78,8% del PIB. Encontramos en este sector:

Servicios Financieros: contribuye al 12% del PIB total y da empleo a más de 2 millones de personas (un 7% del empleo total): *"La Bolsa de Londres es referente mundial y la primera europea por volumen de transacciones y capitalización bursátil. Cuenta con aproximadamente 255 bancos extranjeros."* (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2016, p.17).

Otros servicios: (distribución, turismo, economía digital).

*"En **Publishing** (sector editorial y librerías) Reino Unido posee la segunda mayor industria del ramo en Europa. (...) Europa se mantiene como su principal mercado de exportación con el 35% del total."* (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2017, pp. 17-18).

Destaca el negocio de la **distribución:** Reino Unido es el mayor centro logístico de Europa con un 25% de la cuota del sector. La desregularización que hizo del sector en los años 70 atrajo a grandes distribuidores y fabricantes extranjeros, que se instalaron en Reino Unido y externalizaron funciones en terceros.

En cuanto al **turismo**, es importante destacar dos aspectos: Reino Unido es el octavo destino en el ranking mundial de número de visitantes y el sexto en el ranking mundial de gasto por visitante. Este sector representa el 3,4% del PIB (2016).

El sector de la **economía digital**, está al auge por el reciente boom de las comunidades de *startups*, da empleo alrededor de millón y medio de personas (7,5% de la población activa británica), existiendo un número aproximado de 58.000 empresas.

En cuanto a la estructura empresarial cabe destacar (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2017, p. 19) :

" (...) el sector privado británico está formado por empresas de propietarios individuales o autónomos y Pymes. Estas últimas suponen el 99,9% de la población empresarial británica. (...) el número de empresas y corporaciones públicas continúa creciendo y representa ya el 68,8% el tejido empresarial británico.

(...) el sector empresarial que más destaca en la estructura de la población de empresas británicas es el de las actividades profesionales especializadas, científicas y técnicas que supone (...) el 18% de las empresas activas registradas en Reino Unido.

(...) El sector de empresas dedicadas a la venta por mayor, comercio minorista y reparación de vehículos le sigue con el 14,5% de las formas activas registradas (...)."

Una vez vista la distribución sectorial y empresarial de Reino Unido, toca analizar su situación comercial.

2.1.4 Situación comercial

Como bien indica el Profesor Jorge Malfeito (2016), tras 45 años de permanencia de Reino Unido en la Unión Europea, los estrechos vínculos económicos creados pueden debilitarse o incluso romperse si el Brexit se consuma. Añade que el Reino Unido ha experimentado un crecimiento económico en estas últimas 4 décadas gracias a su fuerte relación con sus socios europeos.

El **comercio de bienes** superó en el 2016 los 370 mil millones de euros por exportaciones y los 574 mil millones de euros por importaciones.

La siguiente tabla muestra el comercio intracomunitario y extracomunitario de Reino Unido en 2016. Las cifras relativas a clientes hacen referencia al porcentaje de las exportaciones de bienes, mientras que las cifras relativas a proveedores se refieren al porcentaje de las importaciones de bienes.

TABLA 1. Comercio RU

Comercio RU			
Principales clientes		Principales proveedores	
EEUU	15,20%	Alemania	13,81%
Alemania	10,92%	EEUU	9,45%
Francia	6,54%	China	9,41%
Países Bajos	6,37%	Países Bajos	7,41%
Irlanda	5,71%	Francia	5,31%
Suiza	4,79%	Bélgica	5,04%
China	4,49%	Suiza	4,53%
Bélgica	3,92%	Italia	3,72%
Italia	3,27%	España	3,46%
España	3,25%	Irlanda	2,82%

Fuente: tabla de elaboración propia, datos extraídos de Eurostat.

Como se puede observar la importancia de los socios europeos es capital para Reino Unido en el comercio de bienes, pues 7 de cada 10 de sus principales socios comerciales pertenecen a la Unión Europea; destacando el comercio intracomunitario sobre el extracomunitario.

La UE es el principal socio comercial de Reino Unido: En el 2016, el 55,06% de las importaciones provinieron de la UE, y además, el 47,83% de las exportaciones de RU tuvieron como destino la UE.

La Oficina Económica y Comercial de España en Londres (julio, 2017, p. 82) avisa:

"Dejar la UE sin haber alcanzado antes un acuerdo comercial con Bruselas, significaría que Reino Unido quedaría fuera de cobertura de los más de 50 acuerdos de libre comercio que la UE ha concluido con terceros países incluyendo mercados importantes como Corea del Sur, Suiza y México.

(...) en un escenario sin acuerdo, los bienes británicos también tendrían (...) que enfrentarse a barreras no arancelarias en la UE (...). Según estimaciones efectuadas (...) por la patronal británica (CBI), comerciar con los EEMM de la UE operando bajo las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) implicaría que el Reino Unido deberá pagar tarifas en el 90% de las exportaciones a la UE"(...).

(...) el arancel medio aplicable en la UE es del 4,8%, pero la tarifa arancelaria es desigual (...) lo que significa que algunos sectores industriales exportadores británicos serán mucho más vulnerables que otros (...) se traducirá en costes más elevados y baja competitividad.

En **2016**, el Reino Unido registró un déficit en su balanza comercial de 204.475 millones de euros; su saldo comercial con países no comunitarios era positivo, la mayor parte del déficit comercial viene de su comercio con sus socios europeos. Exactamente su **déficit comercial con la Unión Europea** es algo superior a **71.000 millones de euros**, como resultado del déficit de 96.000 millones en la balanza de bienes. Este déficit es compensado en parte por el superávit de 24.000 millones de libras en la balanza de servicios.

TABLA 2. Situación comercial de Reino Unido ¹

<i>REINO UNIDO</i>	<i>Curso 2016</i>
Déficit balanza comercial	204.475 millones de euros
Déficit comercial con UE	71.000 millones de libras
Déficit por Cuenta corriente	12.000 millones de libras
Superávit en balanza de servicios	24.000 millones de libras

En este mismo año se registró un **déficit por cuenta corriente** de 12.000 millones de libras en su balanza de pagos (representando un 2,4% del PIB). Pero el superávit aproximado del 4% del PIB conseguido en la balanza de servicios financieros hizo compensar una parte del déficit total por cuenta corriente.

El Profesor Malfeito (2016, p. 63) continúa en su análisis, señalando la importancia del **sector financiero** en Reino Unido: "*contribuyó con más del 10% al PIB británico de 2016 y generó un millón de empleos directos y algo más de otro millón de empleos indirectos. (...) importante fuente de ingresos para hacienda pública británica (...) 63.000 millones de libras*".

Datos significativos que remarcan la importancia de este sector son los siguientes:

El 50% de los ingresos en el sector financiero británico en 2015 se produjeron por transacciones con la UE y otros mercados extranjeros; siendo la cuota del mercado de Reino Unido en la UE de un 24% (Parlamento Europeo, 2016).

¹ Tabla simplificada. Elaboración propia con los datos ya expuestos previamente

Malfeito se hace eco (2016, p. 65) de una información recogida por *Institute for International Finance* que indica la importancia de este sector para Reino Unido: "cuatro quintas partes de las operaciones en mercados de capitales en la UE27 se ejecutaron en el Reino Unido (...) el 75% de los fondos de cobertura europeos se asientan en Gran Bretaña".

Estos datos expuestos vienen a mostrar la importancia de los socios europeos para Reino Unido en su comercio intracomunitario y la situación de déficit comercial que atraviesa. **Dichas circunstancias se reafirmaron en 2017.**

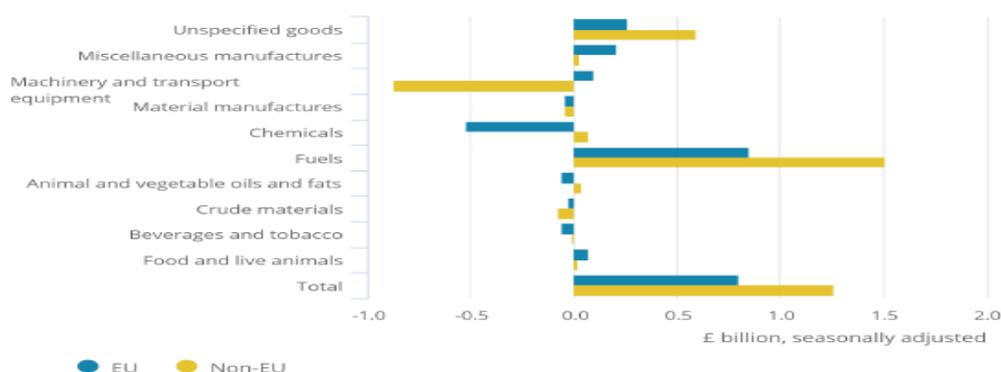
Nuevos datos recabados por el Instituto Nacional de Estadística británico (Office for National Statistics, 2018, p. 2) indican lo siguiente:

"El déficit total del comercio (bienes y servicios) del Reino Unido pasó de £ 3.4 billones a £ 8.7 mil millones en el trimestre hasta enero de 2018; (...) el déficit se amplió en £ 2.6 mil millones a £ 8.9 mil millones.

El aumento de £ 3.4 billones en el déficit total del comercio (bienes y servicios) se debió a un incremento de £ 3.2 billones en el déficit del comercio de bienes y un descenso de £ 200 millones en el superávit del comercio de servicios.

El incremento del déficit comercial se debió principalmente a un aumento de £ 1.3 billones en las importaciones (especialmente combustibles) de países no pertenecientes a la UE, combinado con una disminución de £ 1.2 billones en exportaciones (incluyendo combustibles) a países no pertenecientes a la UE, en el trimestre hasta enero de 2018.

GRÁFICA 1. Contribución de las importaciones de bienes a las importaciones totales procedentes de la UE y fuera de la UE. (Fuente: Office for National Statistics (2018))



2

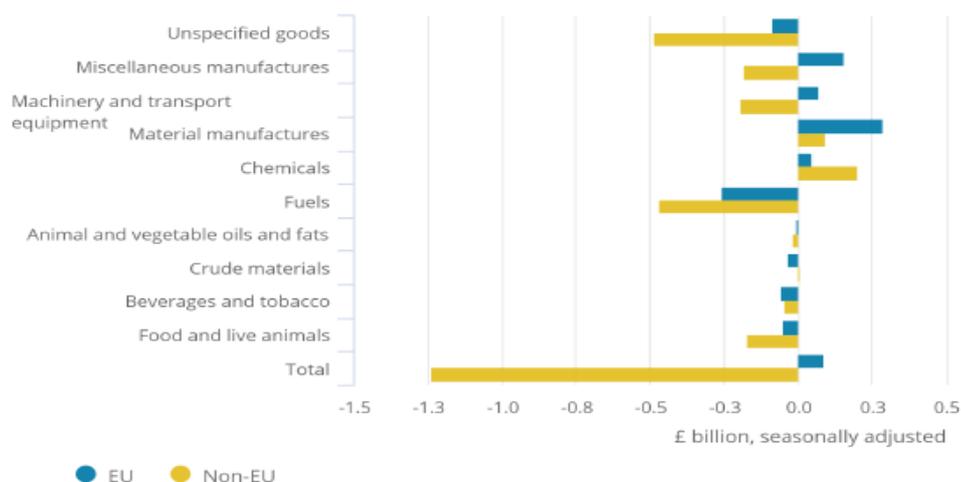
² Sitio web Extraído: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/uktrade/january2018>
La figura se refiere a datos desde julio de 2017 hasta enero 2018 inclusive.

A destacar de Gráfica 1:

Aumento de £ 1.3 billones en las importaciones de países no-EU.

Aumento de importaciones provenientes de EU.

GRÁFICA 2. Contribución de las exportaciones de bienes a las exportaciones totales procedentes de la UE y fuera de la UE.



A destacar de Gráfica 2:

Disminución de £1.2 billones en exportaciones a países no-UE

Ligero incremento de exportaciones a países de UE

(...) *Entre diciembre de 2017 y enero de 2018, el déficit total del comercio (bienes y servicios) del Reino Unido se amplió en £ 0.6 billones, debido principalmente a un aumento en las importaciones de bienes (...) de países no pertenecientes a la UE y combustibles (...) de países de la UE.*"

TABLA 3. COMERCIO TOTAL REINO UNIDO

<i>Diciembre 2017</i>	-2.492 millones de libras
<i>Enero 2018</i>	-3.074 millones de libras

Fuente: Boletín de la ONS (2018, p.14)

Aplicable a Figura 4 (tanto ámbito temporal como sitio web)

TABLA 4. Comercio de Reino Unido por áreas

	EMU members ¹			Total EU (28) ²			Non-EU ³			Total		
	Exports	Imports	Balance	Exports	Imports	Balance	Exports	Imports	Balance	Exports	Imports	Balance
	N3C5	N3C6	N3C4	L87S	L87U	L87Q	L87M	L87O	L87K	BOKG	BOKH	BOKI
2013	133 756	188 884	-55 128	150 598	219 132	-68 534	151 571	202 820	-51 249	302 169	421 952	-119 783
2014	134 929	201 303	-66 374	152 915	231 008	-78 093	144 391	189 420	-45 029	297 306	420 428	-123 122
2015	123 132	197 695	-74 563	138 865	225 888	-87 023	149 905	181 508	-31 603	288 770	407 396	-118 626
2016	128 684	211 584	-82 900	145 471	241 935	-96 464	156 596	195 627	-39 031	302 067	437 562	-135 495
2017	148 339	227 848	-79 509	167 246	261 943	-94 697	175 233	216 118	-40 885	342 479	478 061	-135 582

Fuente: Office for National Statistics (2018, p. 16)

En 2017, Reino Unido importó más bienes provenientes de la UE de los que exportó a esta. En este mismo año volvió a registrar un **déficit en su Balanza comercial de 176.217,8 millones de euros**, siendo inferior al que había registrado en 2016 (204.885,3 millones de euros).

TABLA 5. Balanza comercial Reino Unido

Países	Fecha	Exportacione s	Importacione s	Balanza Comercial
Reino Unido	2017	393.893,6 M €	570.111,5 M €	-176.217,8 M €

Fuente: Datosmacro.com (marzo, 2018).

"La variación de la Balanza comercial se ha debido a que se ha producido un descenso de las importaciones y un incremento de las exportaciones de Reino Unido". (Datosmacro, 2018).

Los analistas explican este fenómeno debido a la depreciación de la libra esterlina; ésta ayuda e impulsa las exportaciones británicas pero también incrementa la inflación debilitando los salarios reales. De esta manera, el consumo se reducirá y las empresas aplazarán sus inversiones. (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2017, p. 24).

Asimismo, 7 de los primeros 10 países que constan como sus principales socios comerciales pertenecen a la Unión Europea. (A la izquierda países a los que exporta, a la derecha países de los que importa).³

³ Fuente: Office for National Statistics (2018, p. 28). El dato presentado coincide con la Figura 1

2.2 Posibles efectos del Brexit en las relaciones comerciales de Reino Unido con la Unión Europea y sectores más perjudicados

Una vez se ha explicado y demostrado la dependencia comercial que Reino Unido tiene de sus socios europeos, es momento de ver cómo y en qué sectores puede impactar el Brexit.

El pasado 29 de enero de este año nos encontrábamos con la revelación por parte del portal *BuzzFeedNEWS* de un análisis interno del Gobierno británico sobre el severo impacto del Brexit en la economía. En este informe se aseguraba que el Brexit repercutirá negativamente en el crecimiento del PIB británico en los siguientes 15 años en cualquiera de los tres escenarios posibles de relación futura entre Reino Unido y Unión Europea.

Predicciones ante cada uno de los escenarios posibles

La primera posibilidad analizada es la permanencia en el Mercado Único a través del Espacio Económico Europeo (*EEA*), lo cual tendría una repercusión del 2% en el PIB.

La segunda posibilidad es un acuerdo comercial entre RU y UE (similar al existente actualmente entre Canadá y UE). Este acuerdo tendría una repercusión del 5% en el PIB, reduciendo su crecimiento en mayor medida que la posibilidad anterior.

Sin embargo, existe una tercera posibilidad aún peor: no llegar a ningún acuerdo. Esto tendría una repercusión del 8% en el PIB en los 15 años próximos.

Este informe filtrado no sólo indica el receso en el crecimiento económico, sino que también señala que prácticamente todos los sectores de la economía analizados quedarán afectados negativamente en cualquiera de los escenarios expuestos con anterioridad. Entre los sectores más perjudicados encontraríamos: el de fabricación de automóviles, el textil, el químico y la venta al por menor, entre otros. También señalan a un superviviente de esta quema: el sector agrícola, que no se vería negativamente perjudicado. (BUZZFEEDNEWS, 29 de enero, 2018).⁴

⁴ Fuente: informe *EU Exit Analysis Cross Whitehall Briefing* (enero, 2018. pág. 16).

El informe también indica que la City de Londres correría el riesgo de perder la condición de capital financiera de Europa en cualquiera de los casos indicados. Aunque aprecian un margen de esperanza: "*el golpe quedaría amortiguado con la permanencia en el Mercado Único y la conservación del **pasaporte financiero***"⁵.⁶

Este análisis recoge como punto positivo:

" (...) *los beneficios procedentes de firmar acuerdos comerciales con terceros países tras la salida de la UE (...) un tratado comercial con Estados Unidos se traduciría tan solo en un aumento del PIB del 0,2% a largo plazo. Los acuerdos con China, India, Australia y los países del Golfo podrían suponer un aumento del 0,1% al 0,4% en la economía británica.*"⁷ .

Sin embargo, dichos beneficios no serían suficientes para mitigar las pérdidas anteriormente mencionadas.

Cabe señalar que dicho informe interno que en su día fue filtrado, se hizo público por el *Committee on Exiting the European Union* (Comisión de Salida de la Unión Europea) el pasado 8 de marzo. Hilary Benn, Presidenta de dicha Comisión, comentó respecto al documento: "*El análisis sugiere que habrá un efecto adverso en la economía del Reino Unido y en todas sus regiones, y que el grado de impacto dependerá del resultado logrado en las negociaciones. La semana pasada, el Primer Ministro dijo que como resultado del Brexit nuestro acceso a los mercados será menor de lo que es ahora*".⁸

Con la intención de determinar y analizar los sectores más afectados volvemos al famoso informe: en las posteriores páginas, se dedica a analizar los resultados provisionales resultantes de introducir diversas barreras no-arancelarias (*non-tariff barriers*) dependiendo del escenario analizado. Hace especial hincapié en los efectos que produciría en los siguientes sectores:

⁵ Pasaporte europeo financiero: autorización administrativa a una entidad financiera que opera en un Estado miembro de la Unión para poder operar en el resto de Estados miembro, de manera directa o a través de filiales.; ejerciéndose así la libertad de prestación de servicios financieros proporcionada por el Mercado Único.

⁶ EL MUNDO, 30 de enero, 2018.

⁷ Ídem

⁸ *Government Brexit analysis material published.* www.paliament.uk. 8 de marzo, 2018.

2.2.1 Industria química

House of Commons Exiting the European Union Committee (2018, p. 20) indica: *"(...) es una industria fundacional importante para otros sectores (...) los productos químicos contribuyen con el 84% de los insumos para producir medicamentos"*.

➤ Escenario de EEA (Espacio Económico Europeo):

"Se espera que las declaraciones de aduana al abandonar la unión aduanera den lugar a considerables obstáculos no arancelarios en todos los sectores de productos manufacturados. El sector químico es altamente dependiente de las cadenas de suministro de la UE para insumos intermedios, con productos que cruzan fronteras varias veces durante el proceso de producción".

➤ Escenario de acuerdo comercial con UE (FTA):

"Los fabricantes y / o importadores químicos deberían transferir registros de más de 9000 productos químicos a representantes designados en la UE antes de que puedan seguir vendiendo en la UE. Es probable que los nuevos productos químicos tengan que registrarse dos veces, una en el Reino Unido y otra en la UE. Las tarifas de registro estándar varían entre 1.700 € y 34.000 €. Podría haber costos adicionales de 100.000 € por la recopilación de datos del pedido. "

➤ Escenario de no acuerdo con UE.

Siguen reglas de la OMC (WTO): *"Los aranceles de la UE establecidos sobre productos químicos son del 4,0% , por lo general. Esto aumentaría las cunas de exportación de primer orden en aproximadamente 500 millones de libras, añadiéndoseles las barreras no arancelarias establecidas anteriormente."*

2.2.2 Servicios profesionales y de negocios

House of Commons Exiting the European Union Committee (2018, p. 21) indica que este sector incluye Servicios Legales, de Contabilidad, Auditoría, Publicidad, Arquitectura, Consultoría, Recursos Humanos y Otros Servicios Administrativos.

➤ Escenario de EEA (Espacio Económico Europeo):

"existirían limitadas barreras adicionales teniendo como precedente el acuerdo EEA".

➤ **Escenario de acuerdo comercial con UE (FTA):**

"La existencia de un acuerdo comercial con la UE, como por ejemplo el CETA (acuerdo económico y comercial global), no elimina las, aproximadamente, 550 restricciones sobre el comercio de servicios. Por ejemplo, para los Servicios Legales se incluyen los requisitos de la nacionalidad UE y la presencia comercial para que se dé la provisión del servicio en ciertos Estados Miembros."

➤ **Escenario de no acuerdo con UE.**

Siguen reglas de la OMC (WTO): *"en ausencia de un acuerdo comercial se darían adicionales restricciones sobre el comercio de servicios por parte de los Estados Miembros, como incluir restricciones de capital extranjero, sin esquema de exención de visado y restricción por nacionalidad para servicios comerciales"*.

2.2.3 Servicios financieros

House of Commons Exiting the European Union Committee (2018, p. 22) incluyen en estos servicios: Banca, abarcando: Comercial, *Corporate* y Banca de inversión. También incluye *Asset Management*, Seguros e Infraestructuras de los mercados financieros.

➤ **Escenario de EEA (Espacio Económico Europeo):**

"existirían limitadas barreras adicionales teniendo como precedente el acuerdo EEA, pues las compañías establecidas en los países EEA pueden proporcionar servicios financieros en toda la UE ".

➤ **Escenario de acuerdo comercial con UE (FTA):**

"(...) bajo un acuerdo comercial como el CETA (acuerdo económico y comercial global), el acceso al mercado estaría dañado casi en la misma medida que en un escenario sin acuerdo rigiéndose por las normas de la OMC. Estos escenarios prohibirían a las compañías proporcionar servicios financieros regulados a la UE desde RU, fuera de ciertas excepciones, como por ejemplo los regímenes de equivalencia de la UE. Sin embargo, las limitaciones (sólo disponibles para ciertas áreas de la regulación de la UE y además pueden ser retiradas por las autoridades

europas) de los actuales regímenes de equivalencia llevarían a las firmas en RU a trasladar una sustancial cantidad de su actividad a otros países de la UE.

En línea con esta última idea comentada, el informe señala: "Este traslado desde RU (...) a otros países de la UE podría tener implicaciones para el resto del actual ámbito empresarial desarrollado en RU -debido a la pérdida de economías de escala para las compañías establecidas en RU."

Finaliza este apartado indicando que como resultado de estos factores descritos, el status de Londres como capital financiera se vería seriamente mermado.

➤ **Escenario de no acuerdo con UE.**

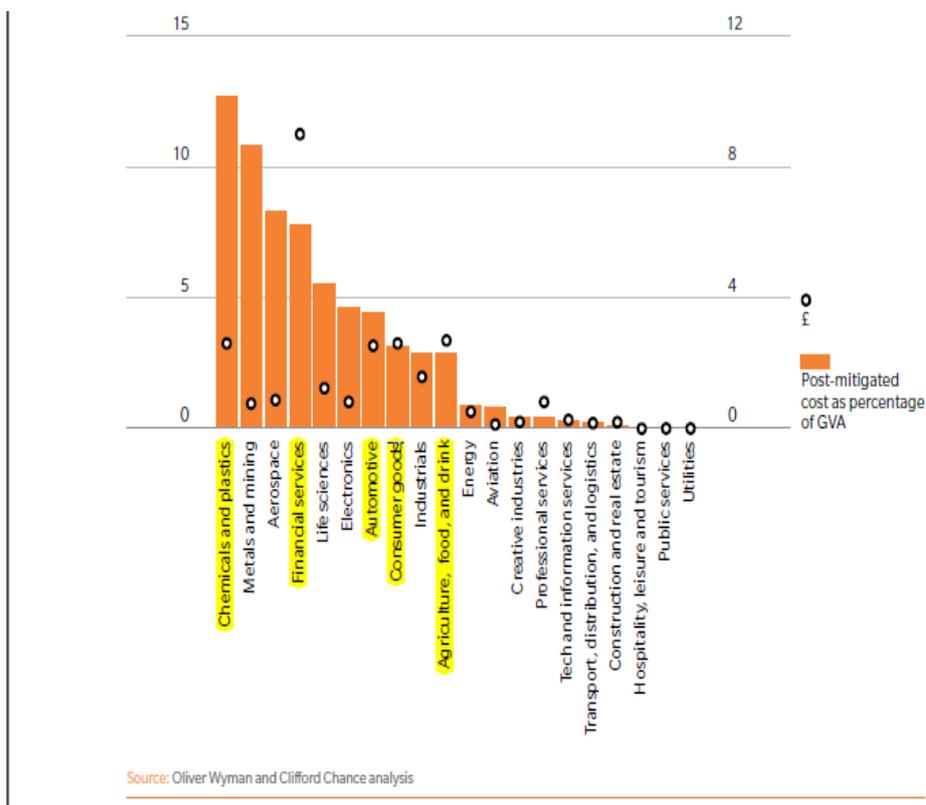
Siguen reglas de la OMC (WTO): "Además de lo anteriormente mencionado (...) el acceso al talento por parte del sector podría limitarse".

Tras las palabras de Hilary Benn y la lectura y análisis del famoso documento hemos podido corroborar que lo filtrado era veraz y se correspondía con el contenido del informe.

Vista la información relevante resultante de ese informe interno, seguiremos analizando el resto de información disponible al respecto. Lo que nos lleva a prestar especial atención a un **informe**, resultado del análisis en colaboración entre la **consultora Oliver Wyman y el bufete internacional Clifford Chance**, el cual apunta que: "más de tres cuartos del impacto del Brexit recaerá sólo en 5 sectores de la UE y del RU"

Este informe señala que los sectores más perjudicados en la economía de Reino Unido serían: Servicios Financieros; Industria Automovilística; Industria Química y del Plástico; Agricultura, Comida y Bebida; Bienes de Consumo.

GRÁFICA 3. Coste estimado de aranceles y barreras no arancelarias en los sectores de la economía de Reino Unido



Fuente: Oliver Wyman & Clifford Chance (2018, p. 3) ⁹

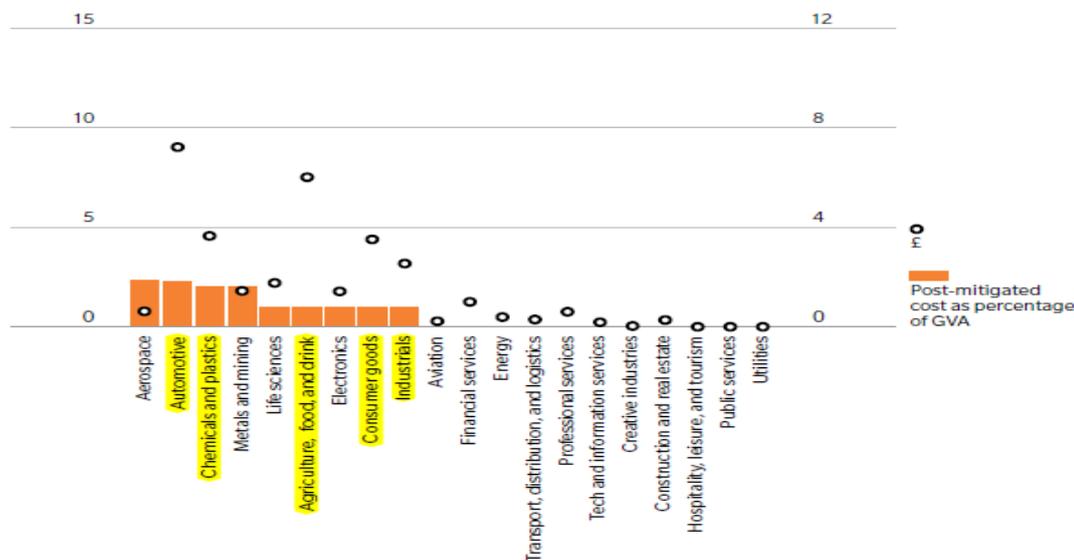
El informe añade, que tras un período de transición suave y asumiendo que las empresas hayan tomado acciones para mitigar el impacto del Brexit, suponen y estiman que los **costes de barreras arancelarias y no arancelarias de un acuerdo OMC serían de 27 billones de libras**; equivalentes al 1.5% del valor agregado bruto (VAB).¹⁰

Ahora echemos un vistazo al **impacto en los sectores de la economía de la UE** (teniendo en cuenta los 27 Estados Miembros restantes):

⁹ Datos en billones de libras

¹⁰ Valor agregado bruto (VAB) = PIB + subvenciones - impuestos

GRÁFICA 4. Coste estimado de aranceles y barreras no arancelarias en los sectores de la economía de los países de la UE



Source: Oliver Wyman and Clifford Chance analysis

Copyright © 2018 Oliver Wyman and Clifford Chance

Fuente: Oliver Wyman & Clifford Chance (2018, p. 5) ¹¹

Los sectores más afectados soportarían un 75% del impacto del Brexit. Estos serían: Industria Automovilística; Agricultura, Comida y Bebida; Industria Química y del Plástico; Bienes de Consumo; e Industria.

Los 27 países miembros de la UE restantes, al ser exportadores netos al Reino Unido, sufrirán un coste mayor resultante de las nuevas barreras comerciales: £31 billones, para ser exactos. (Recordemos que el soportado por RU sería de £27 billones). Sin embargo, es una cantidad de coste menor respecto al valor agregado bruto que la soportada por RU.

A su vez, el informe indica el efecto desproporcionado que supondría en diferentes regiones europeas; por ejemplo, en Alemania: los estados federados de Baviera, Renania del Norte-Westfalia, Baden-Württemberg y Baja Sajonia soportarían más de tres cuartos del impacto del Brexit en el país, debido a la importancia de los sectores automovilístico e industria manufacturera en estos estados federados del país. El sector automovilístico se vería especialmente afectado debido a la dependencia de los proveedores de Reino Unido.

¹¹ Datos en billones de libras

También menciona brevemente el caso de Irlanda; la especial exposición del sector agrícola irlandés a los consumidores de Reino Unido la deja en una posición de vulnerabilidad.

Kumar Iyer, socio de Oliver Wyman, avisa que las **pequeñas y medianas empresas** van a encontrar dificultades tras el Brexit, pues no tienen experiencia más allá del bloque comercial europeo. El estudio especifica: *"dos tercios de las compañías británicas y alemanas comercializan exclusivamente dentro del bloque de la UE en la actualidad, lo que significa que 65.000 compañías tendrían modelos comerciales potencialmente insostenibles después del Brexit"*.

El último aspecto a señalar sobre este análisis conjunto de OW & CC es la consecuencia del hipotético supuesto que RU permaneciese en una unión aduanera global con los Estados miembros de la UE. Los mayores beneficiarios de dicho resultado serían las empresas que comercian con bienes, pues se estarían evitando costes derivados de los aranceles y se podrían reducir algunos de los costes transfronterizos. En detrimento se encontrarían las empresas que proporcionan servicios; la prestación de servicios no está incluida por la unión aduanera. En este sentido vemos que ante un acuerdo comercial como éste la UE saldría mejor parada que RU; pues el 76% de las exportaciones que hacen los 27 EEMM de la UE hacia RU son bienes. Mientras que en RU el porcentaje es del 62%. Por lo que los 27 EEMM de la UE estarían reduciendo más costes que RU. Pero lo peor para RU sería que este acuerdo comercial no mitigaría el impacto del Brexit en el sector financiero británico, pues como hemos mencionado la prestación de servicios queda fuera de la unión aduanera. Londres quedaría especialmente perjudicada por esta circunstancia, pues la mayoría de las firmas de servicios financieros residen allí. (Oliver Wyman & Clifford Chance, 2018, p. 6).

Sin embargo, otros países europeos como Chipre, Luxemburgo y Malta también se verían especialmente afectados; pues el comercio de servicios financieros es importante para su economía, tal como indica un análisis del *CPB Netherlands Bureau for Policy*.

Tras sendos informes podemos apreciar cómo tras el Brexit, dos de las **industrias más damnificadas en Reino Unido serían la de Servicios Financieros y la industria manufacturera automovilística.**

Para finalizar este apartado haremos varias aclaraciones respecto a dichos sectores:

❖ **Sector Financiero:**

Es vital para RU por su contribución al PIB (12% en 2017), por su capacidad de generar empleo tanto de manera directa (un millón de empleos) como indirecta (otro millón), siendo además una importante fuente de ingresos para la hacienda pública británica (recaudó 63.000 millones de libras en 2016). Pero también es de importancia mayúscula para la UE, y este dato aportado por el *Institute for International Finance* (2016) así lo plasma: "*cuatro quintas partes de las operaciones en mercados de capitales en la UE27 se ejecutaron en el Reino Unido (...) el 75% de los fondos de cobertura europeos se asientan en Gran Bretaña.*"

Tal como señala J. Malfeito (2016), Reino Unido encuentra esencial mantener tras el Brexit el estatus del que han venido gozando sus entidades financieras hasta el momento, pues han tenido una libertad operativa dentro de la UE al haberse supeditado a la normativa legal de la UE y a la supervisión y regulación de la Autoridad Bancaria Europea. El pasaporte financiero europeo permite que una entidad financiera británica pueda prestar servicios en toda la UE desde RU. Además implica que un banco de un tercer país no perteneciente a la UE, como por ejemplo EEUU o Suiza, pueda prestar sus servicios a través de una filial o una sucursal establecida en RU. Ahora, sin embargo, tras la posible desconexión británica de la UE la situación cambia: las entidades financieras no disfrutarían de esa libertad operativa, pues el Gobierno británico rechazaría la legislación europea y la jurisdicción del TJUE, quedando fuera del Mercado Único.

Entonces, ¿cuál será la ruta a seguir por dichas entidades? El profesor Malfeito indica dos posibles salidas: la primera, trasladar las sedes de las entidades financieras a otro Estado Miembro de la UE. La segunda, muy improbable, es acogerse al principio de equivalencia establecido por los art. 46 y 47 del *Markets in Financial Instruments Regulation*, en virtud el cual las entidades financieras de terceros países podrán prestar sus servicios en los mercados financieros de los EEMM de la UE si dicho tercer país cuenta con una regulación y unas autoridades supervisoras similares a las de la UE. En el caso de RU ésto parece improbable, pues dicho principio tiene que ser reconocido por la UE y quedaría supeditado a tener constantemente una normativa similar a la

comunitaria; lo que sería ir al rebufo normativo de la UE y obviar uno de los principales objetivos por los que RU se aventuró a la desconexión de la UE: recuperar soberanía.

❖ **Sector manufacturero automovilístico:**

The London School of Economics and Political Science (2016, pp. 6-7) se hace eco de un análisis elaborado por Head & Mayer (2015) ha estimado el impacto del Brexit en la localización de la planta de producción, así como los niveles de producción y precios en los automóviles.

Su análisis señala estas dos principales desventajas como resultado del Brexit:

Primera, debido a las barreras arancelarias y no arancelarias, **los costes de comerciar subirán**; establecer la producción en RU resultará menos atractivo en este escenario, en el que sería más costoso enviar la producción al resto de Europa.

Segunda, el **incremento de costes de coordinación entre las plantas locales de producción y la sede de la compañía**. Resaltan además la problemática de los hipotéticos controles de migración: éstos dificultarían la movilidad internacional de trabajadores clave de las diferentes compañía debido a dichos controles.

La siguiente tabla muestra lo recientemente expuesto. La primera fila hace referencia al incremento en los costes conjuntos: costes de comercio y costes de coordinación entre las plantas locales de producción y la sede de la compañía.

La fila segunda sólo estima los costes de coordinación entre las plantas locales de producción y la sede de la compañía.

TABLA 6. Predicción del impacto del Brexit en la producción y precios de automóviles en RU

	Change in total number of cars produced	Percentage change in cars produced	Percentage increase in car prices
1. Increase in trade costs and headquarters co-ordination costs	-180,746	-12.0%	2.55%
2. Increase in headquarters co-ordination costs only	-35,728	-2.4%	0.003%

Source: Derived from Head and Mayer (2015).

Fuente: LSE (2016, p.5)

La primera fila predice una caída en la producción de automóviles del 12%, que suponen un descenso en la producción de algo más de 180 mil automóviles. Además los consumidores británicos deberán hacer frente a una subida del 2.55% en los precios de los coches; el coste de las importaciones de los vehículos más sus componentes encarecerían el precio.

La segunda fila muestra unas cifras más suaves en comparación con las recientemente comentadas. Pues presupone un escenario en el que RU no tiene que hacer frente a barreras arancelarias y no arancelarias por lo que sólo va estimar los costes de coordinación entre las plantas locales de producción y la sede. Es por eso que los consumidores británicos deberían hacer frente sólo a una subida del 0.003% en los precios de los coches. Sin embargo, estiman una caída en la producción cercana a los 36 mil unidades. Algo nada desdeñable, pues el impacto del Brexit sobre esta industria es severo en ambos escenarios.

3. EFECTOS DEL BREXIT EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE REINO UNIDO Y ESPAÑA:

3.1. Introducción

Salvador Llaudes (2016, págs. 125-127) señalaba en un artículo que España se vería particularmente afectada por el Brexit, dado a que compartimos estrechos vínculos con Reino Unido, empezando por un mismo modelo productivo basado en la demanda interna, la exportación de servicios y el importante papel de la banca. Sin olvidar las relaciones comerciales entre ambas economías, en las que profundizaremos en este capítulo. Además está el intercambio inversor entre multinacionales españolas y británicas, ya que se estima que existen alrededor de 700 sociedades británicas en España y más de 300 empresas de capital español en Reino Unido.

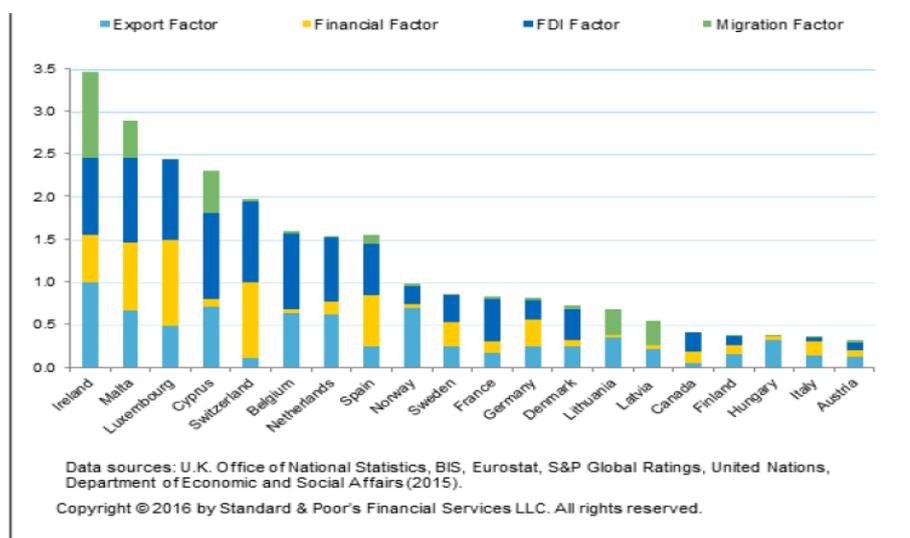
A parte de los vínculos económicos, comerciales y productivos, cabe señalar la alta presencia de británicos en suelo español, y la presencia de españoles RU: *EuroCitizens* indica que actualmente existen 308.821 británicos con residencia en España, de los cuales 107.980 son jubilados que reciben la pensión del Reino Unido y 59.529 son trabajadores. Mientras que la *Oficina Nacional de Estadística británica* indica que la comunidad de españoles en Reino Unido es de 116.000 personas, de los cuales sólo 25.400 son menores de 16 años o mayores de 64. El 59% son trabajadores y únicamente están en paro 5.500 personas.

Además, existe el *efecto cascada del Brexit*: la posible celebración de un referéndum en Escocia, teniendo como resultado la salida de Escocia de Reino Unido, pues mantendrían su apoyo y visión europeísta, a diferencia de RU. Esto pondría entre la espada y la pared a la Unión Europea, que tendría que posicionarse sobre la permanencia de Escocia en la Unión. Repetimos que esto es un supuesto hipotético, pero podría avivar el trazo de paralelismos con la situación de Cataluña, llegando a ser un modelo de inspiración para los movimientos nacionalistas europeos.

Arza, J. (septiembre-octubre, 2016) pone sobre la mesa que otro de los efectos consecuentes al Brexit será la alteración en la contribución de los países miembros al Presupuesto Comunitario, elevando en unos 906 millones de euros la aportación de España como socio de la Unión Europea y convirtiéndose así en contribuyente neto al aportar más recursos de los que recibe por pertenecer a la Unión Europea. Otros socios también se verían afectados a contribuir en mayor medida: Alemania tendrá que

incrementar su aportación en 2.503 millones, Francia en 1.871 millones e Italia en 1.384 millones de euros.

GRÁFICA 5. Brexit Sensitivity Index

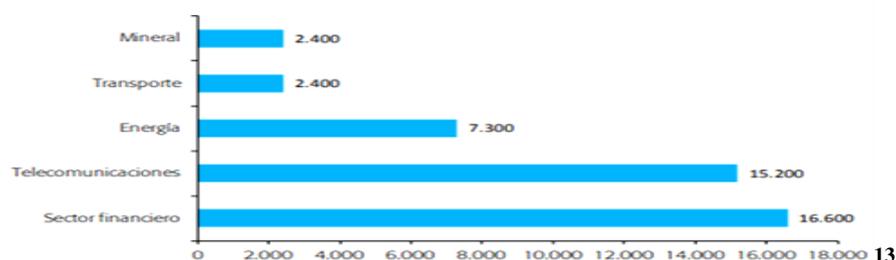


Fuente: Standard & Poor's (2016, p.2)

Standard & Poor's Global Ratings elaboró el *Brexit Sensitivity Index* (junio, 2016)¹², índice de sensibilidad al Brexit, donde incluye los veinte países más vulnerables al impacto negativo de una potencial salida de RU de la UE.

En este índice encontramos a España en octava posición (tras Irlanda, Malta, Luxemburgo, Chipre, Suiza, Bélgica y Holanda), y su presencia en el ranking se justifica por la fuerte exposición de los bancos y las compañías de telecomunicaciones, pues es en el sector financiero y en el de las telecomunicaciones dónde España ha realizado una mayor inversión directa en Reino Unido.

GRÁFICA 6. Inversión directa de España en Reino Unido (2015)



Fuente: S.Carbó y F. Rodríguez (febrero, 2017).

¹² El *Brexit Sensitivity Index* (BSI), elaborado por S&P, mide las exportaciones de bienes y servicios hacia el Reino Unido comparado con el PIB, los flujos migratorios bidireccionales, y las inversiones directas en Reino Unido. No mide los posibles impactos del Brexit a nivel político ni de mercado.

¹³ Datos en millones de euros

3.2. Relaciones comerciales entre Reino Unido y España y los efectos del Brexit

Existe una falta de certidumbre y de concreción sobre cómo se llevará a cabo el proceso de retirada de Reino Unido de la Unión Europea; no se puede cuantificar de manera exacta el impacto del Brexit en España. Sin embargo, se podrá mostrar el grado de exposición de España a la economía británica mediante el análisis de las relaciones económicas, comerciales y de inversión de España con Reino Unido. Previo paso a analizar las relaciones económicas entre España y Reino Unido, es conveniente indicar la situación comercial de España con respecto a sus socios de la Unión Europea, tal como se hizo en el capítulo anterior en relación al RU con la UE.

TABLA 7. Comercio exterior de España con UE y RU (a)

COMERCIO EXTERIOR	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
ESPAÑA CON:			
UNIÓN EUROPEA	182.181,2	165.845,4	16.335,9
REINO UNIDO	18.950,3	11.443,9	7.506,4

¹⁴ Fuente: MINECO, *Informe Mensual de Comercio Exterior*. (Diciembre, 2017, p. 46)

TABLA 8. Comercio exterior de España con UE y RU (b) ¹⁵

COMERCIO EXTERIOR ESPAÑA	Curso 2017
Total Comercio Declarado	277.125,7
Total Comercio con UE	19.379,7
Exportaciones a UE	182.181,2
Importaciones procedentes de UE	165.845,4
Saldo comercial con UE	+16.335,9 (Superávit)
Exportaciones a RU	18.950,3 millones €
Importaciones procedentes de RU	11.443,9 millones €
Saldo Comercial con RU	+7.506,4 millones € (Superávit)

¹⁶ Datos en millones de €.

¹⁴ Comercio exterior de España durante período enero-diciembre 2017

¹⁵ Tabla simplificadora. Elaboración propia con los datos ya expuestos previamente

¹⁶ Datos en millones de €.

Durante el 2017, las exportaciones de España a la UE representaron el 65,7% de todo el período y subieron un 8,0% interanual. Las importaciones procedentes de la UE supusieron un 54,9% del total, mostrando un crecimiento del 6,4% interanual; señalándose así la importancia de la Unión Europea como socio comercial de España.¹⁷

El informe elaborado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (diciembre 2017, p. 29) indica que el crecimiento en las exportaciones se debió a:

*"las mayores ventas a Francia (...) de petróleo y derivados, carbón y electricidad, y hierro y acero; Alemania (...) sobre todo de aeronaves y, a gran distancia, automóviles y motos, y motores; Italia (...) en especial de aceites y grasas, petróleo y derivados, y automóviles y motos; y Portugal (...) de petróleo y derivados y, en menor medida, confección y metales no ferrosos. En cambio, destacaron las menores ventas a Irlanda (...) sobre todo de confección y, en menor medida, aparatos eléctricos y automóviles y motos; y Reino Unido (...) en particular de automóviles y motos, y componentes del automóvil".*¹⁸

Otro dato arrojado en la Nota Ejecutiva del Comercio Exterior de dicho informe es la comparación internacional respecto al nivel comercial llevado a cabo durante el curso 2017: *"España muestra un mayor crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones en relación con las de la zona euro, la Unión Europea, y las de los principales socios, a excepción del Reino Unido (...)".* Las ventas de Reino Unido aumentaron un 13,4% en ese período.

El saldo comercial de España con respecto a la UE es de un superávit comercial que aumentó en dicho curso hasta los 16.335,9 millones de euros.

Una vez vista la provechosa relación comercial de la que goza España con la Unión Europea, es hora de analizar la relación comercial existente entre España y Reino Unido:

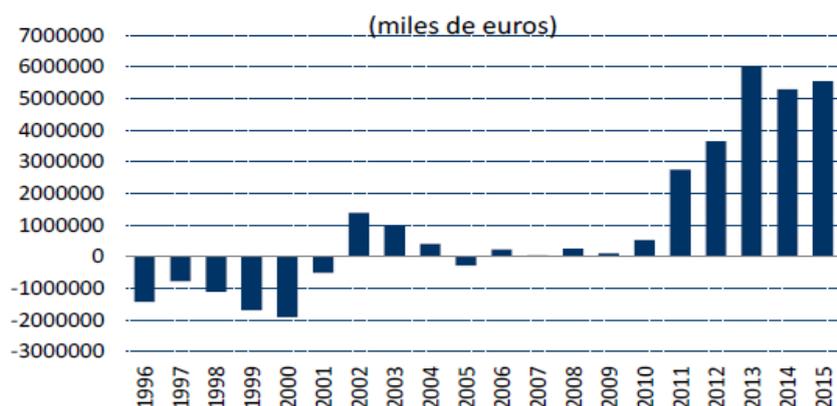
3.2.1 Relaciones comerciales de bienes con RU:

España ha tenido un superávit en su balanza de bienes desde 2001. Desde el año 2010 hasta 2015 ha aumentado de manera exponencial:

¹⁷ Informe Mensual de Comercio Exterior. (Diciembre 2017).

¹⁸ Interesante apreciación del descenso de ventas en el sector automovilístico y de componentes de automóvil; índice claro de sector afectado por el Brexit.

GRÁFICA 7. Balanza comercial con Reino Unido



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad

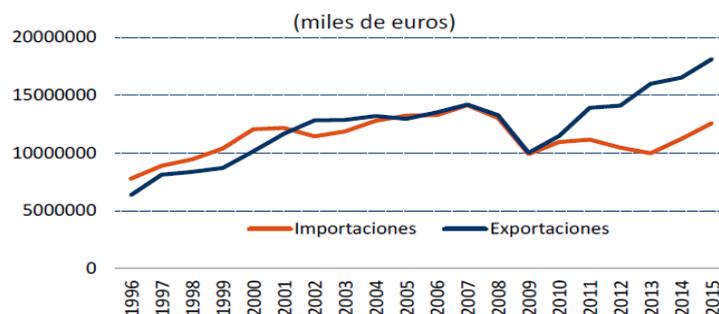
El superávit comercial del comercio de mercancías entre España y RU en el 2016 fue de 7.968 millones de euros. Siendo el valor de las exportaciones de 19.153 millones de euros y el de las importaciones de 11.184 millones de euros.

En 2017 vuelve a darse situación de superávit comercial entre España y Reino Unido, valorado en 7.506,4 millones de €. ¹⁹

Exportaciones totales de España a RU:

El siguiente gráfico muestra cómo las exportaciones de bienes hacia RU ha seguido un ritmo de crecimiento, excepto en el período de 2008-2010 (coincidente con la crisis económica).

GRÁFICA 8. Exportaciones e Importaciones con Reino Unido



Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad

20

¹⁹ Fuente: Informe Mensual de Comercio Exterior. (Diciembre, 2017), pág. 46.

²⁰ Gráfico extraído del informe de la CEOE (13 de julio de 2016). pág.10

En el año 2016 continuó la expansión de las exportaciones de España a Reino Unido, incrementándose en un 5,1% con respecto a 2015.

TABLA 9. Exportaciones de España a Reino Unido

2007	2008	2009	2010	2011	2012
14.278,5	13.381,3	10.091,6	11.540,7	14.116,1	14.242,9
2013	2014	2015	2016	% 2106-2015	
16.103,8	16.630,1	18.231,2	19.153,2	+5,1	

Fuente: Datacomex.

Siendo Reino Unido el cuarto destino de las exportaciones españolas de bienes. Los tres primeros países en el ranking son: Francia, Alemania e Italia.²¹

Desde el punto de vista de RU: España fue su 9º cliente y su 8º proveedor (2016), tal y como podemos observar en las siguientes tablas:²²

TABLA 10. Principales Países clientes del Reino Unido²³

	2014	2015	2016	% TOTAL
1. EE.UU. INC. P. RICO	37.364	47.501	47.458	15,7
2. ALEMANIA	30.730	30.590	32.618	10,8
3. FRANCIA	19.089	17.984	19.449	6,4
4. PAISES BAJOS	22.367	17.349	19.307	6,4
5. REP. DE IRLANDA	18.145	16.810	17.038	5,6
6. CHINA	15.511	12.748	13.477	4,5
7. BENELUX	12.317	11.778	11.950	4,0
8. ITALIA	8.808	8.580	9.867	3,3
9. ESPAÑA	9.299	8.953	9.706	3,2
10. SUIZA	10.318	7.336	9.623	3,2
SUBTOTAL	183.948	179.629	173.472	57,50
TOTAL	292.894	287.584	301.705	100%

Fuente: "UK Trade: December 2016", Statistical Bulletin, ONS, (2017)

TABLA 11. Principales Países proveedores del Reino Unido²⁴

	2014	2015	2016	% TOTAL
1. ALEMANIA	60.820	62.163	64.671	14,8
2. CHINA	36.900	37.923	40.617	9,3
3. EEUU INC. P. RICO	28.283	34.692	36.761	8,4
4. PAISES BAJOS	33.160	31.326	35.214	8,1
5. FRANCIA	25.274	24.466	25.108	5,8
6. BENELUX	21.443	21.528	24.418	5,6
7. ITALIA	16.581	15.985	17.510	4,0
8. ESPAÑA	13.813	14.107	15.921	3,6
9. NORUEGA	18.489	13.148	13.831	3,2
10. REP. IRLANDA	11.911	12.807	13.524	3,1
SUBTOTAL	266.674	268.145	287.575	65,8
TOTAL	415.469	407.304	436.580	100%

Fuente: "UK Trade: December 2016", Statistical Bulletin, ONS, (2017)

²¹ Oficina Económica y Comercial de España en Londres (julio, 2017). pág. 64

²² Fuente: "UK Trade: December 2016", Statistical Bulletin, ONS, (10.02.17).

²³ Datos en millones de libras

²⁴ Datos en millones de libras

TABLA 12. Principales productos Taric exportados a RU

2016				2017		
Taric	M€	RK	% Total	M€	RK	% Total
Vehículos automóviles	5.768	1	28,7	5.299,9	1	27,9
Máquinas y aparatos mecánicos	1.541,6	3	7,6	1.433,4	2	7,5
Aeronaves, vehículos espaciales	1.601,1	2	7,9	1.088,3	3	5,7,1
Frutas, frutos, s/cons.	1.020,4	4	5	985,2	4	5,2
Legumbres, hortalizas, s/cons.	902,5	6	4,5	884,1	6	4,6
Aparatos y mat. eléctrico	999,9	5	4,9	900,3	5	4,7
Piedra, metal precioso, joyería	717,7	7	3,5	456,2	10	2,4
Productos farmacéuticos	521,1	8	2,6	473,1	7	2,5
Plásticos y sus manufacturas	424,9	9	2,1	463,4	9	2,4
Confección, no de punto	415,5	10	2	466,3	8	2,4
Subtotal	13,913		69,3	11.016,8		67,7
TOTAL	20.076,7			18.950,3		

Fuente: Estatacom (marzo 2018)

Tras el referéndum del Brexit podemos apreciar un cambio en los intercambios comerciales en 2016, ya que se dieron comportamientos diferentes en las dos mitades de año. Hubo una desaceleración en las exportaciones de bienes a partir de la segunda mitad de 2016 (justo después del referéndum); mientras que en la primera mitad del año (antes del referéndum) las exportaciones españolas se fortalecieron respecto al mismo período del año anterior, incrementándose en un 13% (siendo superior al crecimiento de las exportaciones en conjunto de la UE: 5,6%). Pero a partir del respaldo al Brexit tras el referéndum, y en el período enero-noviembre 2017 (datos provisionales ICEX), las exportaciones de bienes a RU experimentaron una caída del 5,6% respecto al mismo período en el año anterior. Esta caída, señala el ICEX, se debe principalmente "por el mal comportamiento de los automóviles".²⁵ Este dato contrasta con el gran aumento de las exportaciones a la UE en el mismo período, lo que indica que el Brexit incidió de manera evidente en las relaciones comerciales con RU.

Importaciones totales de España a RU:

En 2016, RU fue el séptimo país de origen del total de las importaciones españolas; degradándose su posición en un puesto, pues en 2015 fue el sexto proveedor. Las importaciones procedentes de Reino Unido aumentaron en 2014 y 2015, pero no

²⁵ En el gráfico previo se puede apreciar el descenso de las exportaciones de automóviles entre 2016 y 2017.

llegaron a alcanzar los niveles previos a la crisis. En 2016 cayeron un 11,8% con respecto a 2015.²⁶

TABLA 13. Principales productos Taric importados desde RU

Taric	2016			2017		
	M€	RK	% Total	M€	RK	% Total
Vehículos automóviles	2.0976	1	18,7	1984,4	1	17,3
Combustibles, aceites minerales	813,5	4	7,2	1.151,8	3	10
Máquinas y aparatos mecánicos	1.119,1	2	10	1.316,5	2	11,5
Productos farmacéuticos	841,2	3	7,5	782,5	4	6,8
Aparatos y mat. Eléctrico	711,4	5	6,3	712,3	5	6,2
Fundición, hierro y acero	369,7	8	3,3	467,3	6	4
Piedra, metal precioso, joyería	525,6	6	4,7	396,4	8	3,4
Aparatos ópticos, medida, médicos	411,7	7	3,6	396,8	7	3,4
Plásticos y sus manufacturas	326,5	9	2,9	360,2	9	3,1
Aeronaves	274,2	12	2,4	286,5	10	2,5
Subtotal	7.490	66,9		7.854,7		68,6
TOTAL	11.192,6			11.443,9		

Fuente: Estatacom (febrero 2018)

3.2.2 Comercio de Servicios:

En este desglose no se incluye Turismo que se analizará con posterioridad.

Exportación de servicios:

Durante el 2015 las exportaciones de servicios a RU aumentaron un 11,8%.

TABLA 14. Intercambio de servicios con RU

millones de euros					
	Exportaciones	% Var	Importaciones	% Var	Saldo
2014	4.874,4		3.423,0		1.451,4
2015	5.448,9	11,8	4.399,1	28,5	1.049,8

Fuente: Encuesta de Comercio Internacional de Servicios (ECIS). INE

27

Durante el 2015, según indica el informe de la CEOE (julio,2016), los servicios más exportados se encontraron en los siguientes sectores: Servicios empresariales (suponiendo un 38% con 2.082,20 millones de €); transporte (suponiendo un 24,9% con 1.362,88 millones de €). Con menos peso, detrás de estos servicios se encuentran

²⁶ Oficina Económica y Comercial de España en Londres (julio, 2017). pág. 64.

²⁷ Tabla extraída del informe de la CEOE (13 de julio de 2016). pág.11

servicios financieros; servicios profesionales y de consultoría; informática e información y comunicaciones.

En 2016, Reino Unido es el primer país receptor de los servicios españoles, aglutinando un 9,1% del total de servicios exportados.

En 2016 las exportaciones a RU aumentaron un 3,4%; contrastando con las exportaciones totales de servicio que durante ese período bajaron un 2,6%.

TABLA 15. servicios exportados a Reino Unido (2016)

Exportaciones de Servicios a Reino Unido (Miles de €)			
Por tipo de Servicios	2016	% Variación anterior	s/año
Servicios Empresariales	2.058.200,7	-1,2	
Informática e Información	549.176,7	-5,0	
Servicios Financieros	511.288,2	-17,7	
Comunicaciones	356.312,9	8,1	
Seguros	238.105,6	73,3	
Propiedad Intelectual	233.327,1	82,9	
Servicios Personales, Culturales y Recreativos	182.501,7	8,2	
Servicios de Transporte	181.817,8	4,3	
Construcción	86.280,9	32,5	
Servicios Gubernamentales	1.727,5	S.D.(*)	

Fuente: ICEX (2016). "La empresa española exportadora de servicios".

Aunque servicios empresariales se mantiene como el servicio más exportado, existe un ligero descenso, pues en 2015 se exportaron 2.082,20 millones de €, mientras que en el 2016 se exportaron 2.058,2 millones de €. Más llamativo es el **descenso en las exportaciones de servicios financieros**, las cuales variaron un 17,7% con respecto al curso anterior. Mientras tanto, los servicios de informática e información descendieron en un 5%.

Importación de servicios:

Durante 2015, la mayor parte de las importaciones de servicios que hace España desde RU corresponden a: sector de la construcción, servicios empresariales. En menor medida también se importaron: servicios profesionales y de consultoría; propiedad intelectual; transporte y comunicaciones.

En el 2016, Reino Unido pasa a ocupar la primera posición en el ranking de países de origen de la importación de servicios (suponiendo un 12,7% del total).

TABLA 16. Servicios más importados desde RU (2016)

Importaciones de Servicios a Reino Unido (Miles de €)			
Por tipo de Servicios	2016	% Variación anterior	s/año
Servicios Empresariales	2.370,871,8	22,4	
Propiedad Intelectual	754.863,2	20,0	
Servicios de Transporte	635.238,3	16,2	
Comunicaciones	517.770,9	1,6	
Informática e Información	416.291,3	28,1	
Seguros	315.976	519,9	
Servicios Financieros	193.929,2	-8,4	
Servicios Personales, Culturales y Recreativos	192.531,4	51,0	
Servicios Gubernamentales	10.542,2	51,0	
Construcción	3.613,1	-14,5	

Fuente: "La empresa española exportadora de servicios". ICEX (2016).

En 2016, España goza de un saldo positivo de 250 millones de €, en cuanto al intercambio de servicios con Reino Unido (sin incluir los turísticos).

TABLA 17. Resumen situación comercial España

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2016	5.661,6	5.411,6	250

Fuente: Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2017, p. 71.²⁸

3.2.3 Inversiones bilaterales

Reino Unido no sólo es un destino inversor capital para España sino también tiene importancia como destino receptor.

El ICEX esclarece que durante 2016 los flujos de inversión bruta de España en Reino Unido fue de 8.859 millones de euros, siendo así RU el primer país de destino de la inversión española en el exterior en términos de flujos. Esta cantidad de inversión bruta supuso un incremento del 132,4% respecto al 2015. (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2017, p. 75) .

TABLA 18. Inversión española en RU

Datos en M€	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (en-jun)
Flujos inversión Bruta	4.118	210	2.497	1.830	3.812	8.859	341
Flujos inversión Neta	-1.587	-376	1.842	1.567	3.774	8.493	23

Fuente: Ministerio de Economía y Competencia. Datainvox (22.11.17).

²⁸ Datos en millones de Euros

A su vez, en este mismo período, los flujos de inversión bruta británica en España fueron de 1.271 millones de libras, superando las 936 millones de libras invertidas en el curso anterior:

TABLA 19. Inversión británica en España

Datos en M€		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (en-jun)
Flujos Bruta	inversión	7.631	870	1.187	1.321	936	1.271	1.055
Flujos Neta	inversión	7.193	795	205	811	-77	410	973

Fuente: Ministerio de Economía y Competencia. Datainvox (22.11.17).

3.2.4 Turismo:

Durante el 2016, visitaron España 17,8 millones de británicos, suponiendo un 22,1% del total de visitantes extranjeros a España. Esta cifra supone un crecimiento del 12,4% respecto al 2015 y mantiene la tendencia alcista registrada en ese año.

Además los turistas británicos fueron los que más gastaron, 20.9%, de todos los turistas que recibió España durante el 2016. Cabe destacar Canarias, Andalucía y la Comunidad de Madrid como los destinos preferidos por los británicos. (ICEX , noviembre, 2017).

TABLA 20. Gasto de los turistas internacionales según país de residencia 2016

Reino Unido	20,9
Alemania	14,3
Francia	8,8
Países Nórdicos	7,8
Estados Unidos de América	4,9
Países Bajos	4,6
Italia	3,9
Bélgica	2,9
Irlanda	2,3
Rusia	2,1
Resto del mundo	27,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, 2017, p. 49.

Los últimos datos recabados por FRONTUR (Movimientos Turísticos en Frontera, 2017) señalan que en el 2017 la cifra de visitantes británicos aumentó un 6,2% respecto a 2016: llegando a 18,7 millones de turistas británicos. EGATUR (Encuesta de Gasto Turístico, 2017) añade a su vez, que los turistas británicos fueron de los mayores contribuyentes en el aumento gasto extranjero en nuestro país, siendo partícipes de un 21,1% del total.

Como nota final a este apartado hemos de tener en cuenta lo siguiente:

En 2016, España tenía un superávit en su balanza comercial y de servicios con Reino Unido. Sus exportaciones de 19.153 millones €/año a Reino Unido superan con creces a las importaciones recibidas: 11.184 millones €/año; teniendo un saldo comercial de 7.968 millones de €. ²⁹

TABLA 21. Balanza Comercial España-RU

BALANZA COMERCIAL								
	Exportación		Importación		Saldo		Cobertura	
	Valor	% año anterior	Valor	% año anterior	Valor	% año anterior	%	% año anterior
2014	16.630	3,2	11.223	12,5	5.406	-11,8	148,2	-8,2
2015	18.219	9,5	12.691	13,1	5.528	2,2	143,5	-3,1
2016	19.153	5	11.184	-11,1	7.968	41,1	171,2	18,2
2017 (en-sept)	14.432	-1,6	8.568	3,5	5.864	8,4	168,4	-5

³⁰ Fuente: ICEX (noviembre, 2017). "Análisis del comercio exterior español"

El continuo nivel de transacciones entre ambos países acarrea una situación beneficiosa para España. Sin embargo, las dudas se ciernen sobre la permanencia de RU en la UE; además existe la incertidumbre de qué tipo de acuerdo comercial adoptará RU con la UE si se produce dicha salida (cuestión que trataremos en el siguiente capítulo), pudiendo repercutir negativamente en los intercambios comerciales entre España y Reino Unido. Debemos tener en cuenta que la depreciación de la libra también influirá en dichos intercambios comerciales, pues limita y reduce los beneficios que puedan obtenerse.

3.3 Principales sectores afectados en España

Reino Unido cuenta con la presencia de más de 300 empresas de capital español, según datos aportados por el ICEX. Atendiendo al intercambio inversor entre multinacionales británicas y españolas, y tras revisar varios informes, vemos que coinciden en señalar que en España los sectores afectados por el Brexit serán: *Financiero; Tecnología, Telecomunicaciones y Medios; Automoción; Energía y Recursos Naturales; Industria Aeronáutica y Aeroespacial; Ferroviaria; Seguros;*

²⁹ Hemos tenido en cuenta los datos de 2016 al estar completos. En 2017 sólo hay datos hasta el tercer trimestre. Aún así podemos ver que la situación (hasta el 3er trimestre del 2017 inclusive) sigue siendo beneficiosa para España, presentando un situación de superávit de 5.864 millones de euros respecto a RU en 2017 (franja temporal de enero a septiembre).

³⁰ Balanza Comercial Bilateral España-Reino Unido.

Ingeniería y Construcción; Inmobiliario; Distribución y Consumo; Farmacéutico; Educación, Sector Industrial y Turismo.

A continuación ahondaremos en aquellos sectores en los que se haya indicado una mayor incidencia.

Entre estos informes revisados encontramos el ya mencionado de *Standard & Poor's Global Ratings*, que elaboró el *Brexit Sensitivity Index* (junio, 2016), índice de sensibilidad al Brexit, donde incluía a España como el octavo país más vulnerable al impacto negativo de una potencial salida de RU de la UE, debido a la fuerte exposición de los bancos y las compañías de telecomunicaciones.

Termina añadiendo que era en el sector financiero y en el de las telecomunicaciones dónde España había realizado una mayor inversión directa en Reino Unido. Procedemos a su comentario:

3.3.1 Sector Financiero:

KPMG (marzo 2018, p. 15) señala por partida doble al sector financiero español, que se verá afectado por la contracción de la economía británica y por la consecuencia de los posibles cambios regulatorios en el sector. Sin embargo, el principal efecto sobre las entidades financieras lo producirá la depreciación de la libra, atendiendo a un entorno de impacto más limitado.

Price Waterhouse Coopers (PwC) indica que tras la decisión del referéndum hubo bancos españoles que experimentaron una fuerte caída bursátil.

¿Qué bancos sufrieron tal duro golpe tras el referéndum?

Banco Santander, S.A. sufrió un desplome en Bolsa del 19,89%, que hizo recortar su precio objetivo hasta los 3,77€.

Banco de Sabadell, S.A. sufrió una caída en Bolsa del 21%.

Ambos concentraban activos valorados en 362.000 millones de euros, que dados los riesgos regulatorios existentes podrían verse en peligro. Además surge la duda sobre si el Brexit supondrá un aumento del impago de créditos.

Estas entidades fueron las más afectadas al ser las que tienen unos vínculos más estrechos con el Reino Unido: El Banco Santander es depositario del 10%-20% de las cuentas corrientes británicas y en el momento de darse el Brexit venía obteniendo un

23% de sus beneficios en RU; uno de los principales motivos del buen resultado en RU era la baja tasa de morosidad soportada (1,52%); la cual ha bajado en los posteriores ejercicios: siendo del 1,41% en 2016 y de 1,33% en 2017.

El pasado curso 2017 cerró el ejercicio con un beneficio atribuido de 6.619 millones de euros (superior a los 6.204 millones de euros ganados en el curso 2016), representando un 50,4% de todo el dinero ganado por la banca. Su palanca de impulso fue el mercado brasileño, representado un 26% del total de las ganancias del grupo, siendo este el mercado que más le aportó. A su vez, el mercado británico, fue el segundo que más le aportó: 16%. El beneficio atribuido por Reino Unido ha sufrido una caída en este lapso de tiempo pre-referéndum y post-referéndum: en 2015 el beneficio atribuido por Reino Unido fue de 1.430 millones de euros, en 2016 fue de 1.373 millones de euros, siendo inferior al ejercicio anterior. En 2017 el beneficio atribuido por RU fue 1.313 millones de euros, lo que supuso una caída respecto a los ejercicios del 2016 y de 2015.³¹ Pero los ingresos aumentaron en RU un 5% por el crecimiento en hipotecas, saldos de cuentas corrientes y crédito y los depósitos de las empresas. A su vez hay que destacar que aumentaron las provisiones para insolvencias.

Sabadell tiene una importante presencia en RU por su filial TSB, la cual compró en 2015 por 2.300 millones de euros. Esta entidad es la depositaria del 5% de las cuentas corrientes británicas. Durante 2017, el Grupo Banco Sabadell vio mejorado sus resultados un 12,8%, alcanzando los 801,5 millones de euros. Sin embargo, la variación de los resultados del Grupo sin contar a la filial TBS fue superior, alcanzando el 33,9% de variación anual; El beneficio aportado por TSB fue de 179.3 millones de euros en 2016, mientras que en 2017 este beneficio fue de 90.3 millones de euros.³² Estas cifras se han visto penalizadas por la devaluación que sufrió la libra tras el resultado positivo del referéndum británico. (El País, 2/2/2018).

PwC (2016, p. 1) continúa en su breve análisis, haciéndose eco del recorte, de hasta un 15%, de la expectativa media de beneficios de los bancos españoles para el 2018 que ha hecho Morgan Stanley. Argumenta que esto es posible por: " *Los tipos de interés*

³¹ Información obtenida en la web de la entidad del Banco Santander. Presentaciones de Resultados 4T del 2015,2016 y 2017.

³² Información extraída en la web de la entidad del banco Sabadell. Resultados 2017. En la página 5 del documento se nos presentan los beneficios atribuidos al Grupo Banco Sabadell, y los beneficios atribuidos sin contar TSB; aplicando la diferencia entre estos hemos obtenido las cifras aportadas por la filial británica.

más bajos, los menores volúmenes de actividad, el previsible aumento de la morosidad y la menor demanda de crédito (...) podrían afectar a sus beneficios ".

Sin embargo, no parece que esto vaya a castigar al Grupo Santander en exceso, tal como recoge *Expansión* (06/01/2018). Pues se muestra como el banco más atractivo a nivel internacional, siendo una de las debilidades de *Deutsche Bank*, *Credit Suisse* y *Morgan Stanley*, siendo ésta última entidad la que otorga un precio objetivo al Banco Santander de 7€, siendo un 24% superior a su cotización actual.

Estas entidades confían en él como opción para beneficiarse de la recuperación económica en España. Además *Bloomberg* recoge que Santander es seguido en Bolsa por 37 firmas de inversión, y le dan de media un potencial alcista del 11%, hasta los 6,06€. Este precio objetivo no difiere mucho del recogido por *Morgan Stanley*. (*Expansión*, 6/01/2018).

Mientras, vemos que Sabadell ha resultado afectado por su exposición a Reino Unido. Su presidente Josep Oliu tras el referéndum admitió la existencia de un riesgo a corto plazo y aseguró que la evolución será positiva a medio y largo plazo.

A pesar de los extraordinarios resultados globales obtenidos por el Grupo Santander, el Brexit le ha afectado; Ana Botín garantizó previamente a la consulta que la entidad permanecería en RU independientemente del resultado, añadiendo que beneficiaba la permanencia en la UE, pues de esta manera "*ambos serán más fuertes*". No se dio dicho resultado, y el Grupo Santander vio reducidos los beneficios atribuidos por Reino Unido en los siguientes ejercicios, convirtiéndose el mercado brasileño en el que más beneficio atribuyó al Grupo.

3.3.2 Sector Telecomunicaciones:

Telefónica es una de las corporaciones españolas más expuestas al Brexit, el día posterior al referéndum sus acciones cayeron un 11% en Bolsa. La compañía comenzó a operar en Reino Unido cuando, en 2016, compró por 26 billones de euros a O2. Esta empresa opera en Irlanda, Alemania y Reino Unido. En 2015, Telefónica trató de vender O2 en Reino Unido a Hutchison Whampoa, sin embargo, la Comisión Europea bloqueó dicha transacción alegando que crearía un monopolio (Chislett,W, 2017, p. 5). Con antelación a dicha decisión dada el 12 de mayo del 2016, el presidente ejecutivo de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, había declarado la existencia de intereses

políticos relacionados con el Brexit que podrían provocar que no se diese la venta de la filial británica O2. Finalmente no se dio dicha venta, por lo que Telefónica está observando cómo su filial pierde valor debido al deterioro de la economía británica. En el ejercicio del 2015, el resultado operativo de Telefónica Reino Unido fue de 733 millones de euros, en 2016, año del bloqueo de la venta de la filial, fue de 619 millones de euros y en 2017 fue de 592 millones de euros.³³

PwC (2017) y el Servicio de Orientación Europea de la diputación foral de Vizcaya (2017) también señalan como afectados por el Brexit a los siguientes sectores:

3.3.3 Sector Energético:

Reino Unido es un país clave para **Iberdrola** desde que en 2007 adquiriese Scottish Power por 17.200 millones de euros. Esto supuso un aumento del 30% en su capacidad de generación. Actualmente es líder en RU en el mercado británico en energías renovables, eólica y parque eólico marino. En los primeros nueve meses del 2016, Iberdrola destinó 1.360 millones de euros al desarrollo de sus negocios en el mercado británico, lo que supone un 45% sobre las inversiones del grupo. Actualmente mantiene una marcada apuesta de futuro en RU, ya que invertirá unos 8.400 millones de euros hasta el año 2020, suponiendo un 35% de la inversión total de su plan. (Diputación foral de Vizcaya. Servicio de Orientación Europea, 2017, pp. 11-12).

La cotización de Iberdrola cayó en un 16% en Bolsa el día siguiente al referéndum, este fue el primer efecto que se hizo notar. Sin embargo vemos que la depreciación de la libra frente al euro también le perjudicó, reduciendo la aportación de la filial británica al grupo: Scottish Power registró un beneficio neto de 417 millones de euros entre enero y septiembre del 2016, lo que supuso un 3,4% menos .

Tras el Brexit, existían otras preocupaciones (Diputación foral de Vizcaya. Servicio de Orientación Europea, 2017, p. 16) como: la caída del PIB británico y el repunte de la inflación, los cuales pueden hacer que disminuya la demanda eléctrica. También hay cierta duda sobre si RU, una vez desligado de la UE y de su subordinación legislativa, vaya a realizar un cambio en la regulación británica sobre los incentivos a la energía renovable. No pasa inadvertida la situación de Escocia, donde se encuentra la sede de

³³ Telefónica, S.A. y Sociedades Dependientes. *Informe de Auditoría, Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado al 31 de diciembre de 2017*. pp. 31-32.

Scottish Power; existe el temor que tras el Brexit se convoque un referéndum de independencia.

Sin embargo, la respuesta por parte de la compañía ha sido tranquilizadora: " (...) *IBERDROLA estima que el impacto en el corto plazo no será significativo por (...) La diversificación de monedas compensa el impacto potencial del Brexit, (...) la evolución esperada del dólar estadounidense compensa parcialmente el impacto (...) sobre la libra (...)*".³⁴

El Grupo Iberdrola finaliza señalando que la mayoría de su actividades en Reino Unido son reguladas (Transmisión - Distribución, Renovables), y que estos negocios cuentan con una regulación estable y predecible. Concluye diciendo que ninguna de las unidades generadoras de efectivo de Reino Unido presenta indicio de deterioro a fecha de emisión de dichas Cuentas anuales.

3.3.4 Automoción:

PwC señala que el mercado de automoción británico es el segundo mayor en ventas en Europa, por lo que es de vital importancia para los fabricantes europeos, en especial para los que estén establecidos en RU. No se prevé que a corto plazo los fabricantes vayan a realizar cambios en su producción. Otra cuestión diferente es el largo plazo, pues el acuerdo de salida que alcance RU condicionará las inversiones de los fabricantes europeos en el mercado británico. (PwC, 2016, p. 1)

En España, como bien indica el Servicio de Orientación Europea de Vizcaya (2017), el peso de la industria de la automoción recae principalmente en el País Vasco: existen 300 empresas en el País Vasco, que representan el 50% de la industria de la automoción en España y han realizado una inversión en I+D+i de 470 millones de €. Además, hay 250 fábricas en el extranjero y este sector genera 75.000 empleos directos a nivel mundial. En Reino Unido se ubican importantes fabricantes de componentes de automoción: **Gestamp** (presente desde el 2011) y **Maier** (desde 2001). Gestamp ha apostado por una nueva planta de estampación en caliente (2016-2017) en West Midlands y procederá a la recolocación de la planta de Cannock el próximo 2019. (Diputación foral de Vizcaya. Servicio de Orientación Europea, 2017, p. 13).

Una muestra de la gran dependencia británica de las multinacionales extranjeras se pudo ver en febrero del 2017: la industria automovilística nacional, junto a

³⁴ Informe financiero anual. Iberdrola, S.A. y sociedades dependientes. Ejercicio 2017 p. 78.

representantes del sector ferroviario y aeronáutico, exigieron al Gobierno británico la asignación de más de 120 millones de libras al fomento de la cadena de suministro local, para incentivar así la localización de proveedores extranjeros en RU.

¿Cuáles son los efectos que supone el Brexit para dicho sector? Para responder debemos fijarnos en dos elementos claves: (Diputación foral de Vizcaya. Servicio de Orientación Europea, 2017, p. 16).

Los aranceles: el escenario comercial que rijan las relaciones de RU con la UE es clave, pues si resultan barreras arancelarias y no arancelarias, el precio de los vehículos aumentaría, pero además, el precio de los componentes necesarios para ensamblarlos también, lo que perjudica a RU enormemente al comprar el 70% de dichas piezas a sus socios europeos. Cuanta mayor número de barreras haya y mayor fluctuación presente la libra, menos componentes podrá permitirse importar Reino Unido.

Como señalábamos los aranceles provocarían un aumento en el precio de los vehículos, lo cual afectaría a un mercado exportador como RU, implicando menos exportaciones. Esto afecta también a las empresas españolas ubicadas en RU, ya que dicha localización les permite exportar al resto de la UE.

Movilidad de trabajadores: el mercado británico presenta un gap en funciones de ingeniería y técnica a pesar de su mano de obra cualificada. " Los procesos en la industria de componentes requieren movilidad de profesionales y formación continua (...)", indica el Servicio de Orientación Europea de Vizcaya (diciembre, 2017). De esta manera Reino Unido tendría que evitar barreras que recaigan en este sector, ya que frenaría su crecimiento e innovación.

La firma de asesoramiento financiero **Arcano**³⁵ indicó un impacto limitado del Brexit en la economía española, estimando una caída del 0,5% en el GDP (finalmente fue del 0,2% respecto 2016). Señalan que dicho descenso se debe al impacto negativo en la balanza comercial y el descenso de inversiones extranjeras en España por la depreciación de la libra. Indicando además como causas, la presumible caída en el sector turismo y la inversión británica en viviendas españolas.

³⁵ Informe extraído del siguiente directorio web: <http://quabit.es/arcano-valores-quabit-inmobiliaria-sin-impacto-del-brexif/>

A su vez, KPMG (2018, p. 14) indica que el sector del turismo se vería afectado por el impacto de la previsible contracción de la economía británica y por la depreciación de la libra; mientras que el sector de Construcción e Inmobiliario se vería afectado por la depreciación de la libra en mayor medida.

Pasamos a comentar la incidencia en dichos sectores:

3.3.5 Sector Turismo:

Se teme que en el corto plazo la depreciación de la libra tras el referéndum pueda minorar la capacidad adquisitiva de los británicos; aún sucediendo esto, señala la CEOE (2016, p. 13) que el impacto sobre el gasto total realizado por los turistas que nos visitan puede ser limitado.

PwC (2016, p. 5) se hace eco de un cálculo hecho por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE):

"Canarias y Baleares se verán más afectadas, ya que el conjunto británico supone una cuarta parte de su negocio hotelero y, de hecho, estas Comunidades recogen la mitad de las pernoctaciones de los 15,5 millones de turistas británicos en España, que aportaron 14.057 millones de euros en nuestro país el año pasado".

Sin embargo, en el apartado anterior pudimos ver como el número de visitantes británicos aumentaron en 2017 respecto a 2016, pasando de 17,8 millones de turistas a 18,7 millones. Además, éstos gastaron más en nuestro territorio, siendo los que más aportaron al gasto extranjero de turistas en España. A pesar de estas buenas cifras, lo verdaderamente preocupante es un **escenario a medio y largo plazo**; la relación de la RU con la UE está aún por definir, por lo en función del escenario que resulte de la negociación, varias **de las áreas de interés del sector pueden resultar afectadas** y condicionar el turismo, tal como señala la CEOE (2016, pp. 13-14):

Aviación civil y conexiones aéreas: las aerolíneas de los Estados miembros de la UE pueden operar sin restricciones en cualquier país de la UE. Los países no miembros de la Unión, como Noruega, pero pertenecientes al Espacio Común Europeo de la Aviación (ECAA) les permite acceder al cielo único europeo. A Reino Unido le interesa seguir formando parte de este acuerdo para mantener el acceso al Mercado Único europeo de la aviación, y no encontrarse con restricciones operativas. Si RU viese reducido este acceso, esto se traduciría en un número inferior de pasajeros, con lo cual existirían probabilidades de que repercutiese al número de visitantes británicos a España.

Acceso a la sanidad pública y tarjeta sanitaria europea: En la actualidad los viajeros británicos pueden solicitar la Tarjeta Sanitaria Europea y de esta manera ser atendidos en cualquier país del Espacio Económico Europeo y en Suiza. Además, los que sean residentes en España, pueden acceder a la sanidad española como cualquier otro ciudadano comunitario. Si RU definitivamente abandona la UE y no llega a ningún acuerdo que posibilite a sus ciudadanos poder disponer de esta asistencia sanitaria a nivel europeo, afectará de manera directa a los británicos que no contarán con la cobertura de estos servicios, teniendo que asumir este coste de su bolsillo, por lo que puede les condicione a la hora de viajar; afectando así de manera indirecta al turismo.

Directiva de Viajes combinados con efectos sobre el sector turístico: La *new Package Travel Directive* 2015/2302/EU garantiza que la compra de paquetes turísticos por Internet goce de las mismas garantías que los que se adquieran en una agencia física. Además permite al consumidor rescindir el contrato sin resultar penalizado. Al operador turístico le exige garantizar el reembolso íntegro de la cantidad que abonó el consumidor en caso de quiebra.

En su **art. 1** señala que el objeto de dicha directiva es:

" (...) *contribuir al buen funcionamiento del mercado interior y a la consecución de un nivel de protección de los consumidores elevado y lo más uniforme posible mediante la aproximación de determinados aspectos de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en relación con los contratos entre viajeros y empresarios relativos a viajes combinados y a servicios de viaje vinculados.*" ³⁶

El abandono de la UE por RU produciría la no subordinación a las normas comunitarias, y por lo tanto esta directiva no les sería de aplicación; puede condicionar a una menor contratación de este tipo de paquetes de viajes y minar el turismo.

3.3.6 Sector Inmobiliario:

La CEOE (2016, p. 14) recoge estimaciones de la Embajada británica y cifra entre 400.000 y 800.000 los británicos propietarios de una vivienda en España. Estos fueron los principales extranjeros compradores de vivienda en España representando un 21,34% en 2015. En 2016, los británicos disminuyeron la compra de casas, bajando su peso al 19%. Durante los nueve primeros meses del 2017, últimos datos disponibles, los

³⁶ DIRECTIVA (UE) 2015/2302 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 25 de noviembre de 2015 relativa a los viajes combinados y a los servicios de viaje vinculados.

compradores extranjeros adquirieron 66.190 viviendas en España, un 15% más que en 2016 en ese período. En estos tres trimestres del 2017, los británicos se mantuvieron a la cabeza de las adquisiciones, a pesar de haber disminuido su peso en la adquisición. Su consumo entre marzo y septiembre representó el 14,8% de las viviendas adquiridas por extranjeros. Indican los expertos que este descenso se debe principalmente a la depreciación de la libra dada en los meses posteriores al referéndum y la incertidumbre que supuso el resultado de éste. A pesar de ello, la Inmobiliaria Solvia muestra confianza en el comprador británico, a pesar de la devaluación de la libra, pues argumentan que durante 2009 el PIB de Reino Unido sufrió una fuerte bajada y eso no impidió a que los británicos encabezasen la compra de viviendas por parte de foráneos en España, representando el 31,5%.

4. ESCENARIOS ALTERNATIVOS:

4.1. Posibles escenarios resultantes de la negociación:

Malfeito, J. (2016, pp. 60-61) indica que del proceso de negociaciones entre Reino Unido y la Unión Europea se podrá obtener como resultado diferentes escenarios; en función de las negociaciones y los acuerdos que se hayan alcanzado.

Estos escenarios podrían ser los siguientes:

4.1.1 Ruptura de negociaciones:

Theresa May afirmó: "*un no acuerdo es mejor que un mal acuerdo*".

Lo cierto es que este escenario perjudica a ambas partes, pues sus relaciones y vínculos económicos son muy estrechos como hemos podido ver a lo largo del trabajo. Se cree que estas declaraciones fueron hechas con el ánimo de prevenir unas exigencias duras durante las negociaciones por parte de la UE.

Bajo este supuesto, los bienes y servicios que se intercambiasen entre RU y UE, ya sea como exportación o importación, quedarían sujetos a los aranceles y barreras comerciales correspondientes. RU mantendría relaciones futuras con los países miembro de la UE, como cualquier otro Estado en el seno de la Organización Mundial del Comercio. Esta posibilidad extrema no es muy probable.

4.1.2 *Hard Brexit*:

Es la opción predilecta para T. May. Supondría que Reino Unido quedase fuera del Mercado Único. En este escenario, RU quiere alcanzar un acuerdo de relaciones futuras con la UE que le garantice tener una posición de privilegio en los intercambios llevados a cabo con la UE.

Sin embargo, Malfeito, J. (2016, pp. 60-61) señala que la clave de este acuerdo está en el hecho de que RU no alcance un estatus mejor al que venía disfrutando durante su permanencia en la UE; pues si la UE permitiese que obtuviera un estatus mejor, estaría incentivando a otros Estados Miembro seguir el ejemplo británico.

George Osborne, miembro del partido Conservador británico y del parlamento del Reino Unido, advierte que a pesar de ser esta opción la barajada por May, su falta de poder en el parlamento no le permitirá impulsar dicho *hard Brexit*. Añade que existe un

número creciente de *tories* que abogan por mantener estrechos lazos económicos con la UE, incluyendo la permanencia en la unión aduanera.

El Gobierno se enfrenta ahora a un duro reto, pues el Parlamento ha aumentado su control sobre el proceso de retirada de la Unión.

De esta manera, viendo los deseos del Parlamento, más lo demostrado por el informe interno del Gobierno británico sobre el severo impacto del Brexit en la economía, Osborne, G. argumenta que parece más viable un *soft Brexit* que incluya la permanencia en un Mercado Único, abogando por la permanencia de RU en la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

4.1.3 No Brexit:

Esta opción es la más improbable, sin embargo Malfeito, J. (2016, p. 61) señala algunos elementos que podrían condicionar un cambio de rumbo en el Brexit: un amplia base de población británica en contra del Brexit (48%) convencida que abandonar la UE es perjudicial; que los efectos económicos derivados de este proceso se hayan hecho notar de tal manera que haga a la población cambiar de criterio, pasando a abogar por el Breain; que se dieran cambios en los principales líderes del Gobierno y que éstos no estuviesen comprometidos con el Brexit, lo que provocaría la convocatoria de una nueva consulta para revocar el proceso.

4.2. Posibles escenarios alternativos como solución:

En el apartado cuarto del segundo capítulo, hemos señalado los sectores más afectados tanto en Reino Unido como en la Unión Europea, tomando como base, los posibles escenarios comerciales alternativos tras la negociación entre RU y UE para fundamentar dichas predicciones.

En este apartado se analizarán todos los posibles escenarios alternativos como solución específica. No se ahondará en los diversos sectores afectados. Sin embargo, lo ya escrito sobre ellos y su referencia, ayudarán a fundamentar y determinar una solución óptima.

A continuación pasamos a describir y valorar todos los posibles escenarios ante la probable ruptura entre RU y la UE:

4.2.1 Modelo Noruego: Adhesión al *EEA agreement* (Acuerdo de Espacio Económico Europeo).

Un análisis llevado a cabo por *London School of Economics and Political Science* (en adelante LSE), (Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. & Van Reenen, J., 2016,p. 4), señala que las relaciones comerciales de Reino Unido con la Unión Europea son similares a las que tiene en la actualidad Noruega. Siendo miembro del Espacio Económico Europeo (*EEA Agreement*), Noruega disfruta de un acuerdo de libre comercio con la UE, no dándose aranceles en el comercio entre UE y Noruega. Además Noruega como miembro del Mercado Único europeo, adopta las políticas y reglamentos que se elaboran en el seno de la Unión para reducir las barreras no arancelarias dentro del Mercado Único.

Pero, ¿qué supone el Acuerdo de Espacio Económico Europeo?

El **Acuerdo de Espacio Económico Europeo** fue suscrito en 1994 para posibilitar a los países Europeos no pertenecientes a la Unión participar en el Mercado Único. De este acuerdo forman parte todos los países miembros de la Unión Europea junto con Islandia, Liechtenstein y Noruega. Siendo estos tres últimos países no pertenecientes a la Unión Europea. Como miembros del Espacio Económico Europeo (EEE) tienen acceso al Mercado Único europeo, que posibilita el movimiento de bienes, capitales, servicios y personas dentro de este espacio. El formar parte del Mercado Único Europeo, les vincula a la aplicación e implementación de las normas europeas referentes al Mercado Único, incluyéndose la legislación en materia de empleo, protección del consumidor, medio ambiente y política de la competencia. (Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. & Van Reenen, J., LSE. 2016, pp. 6-7).

Sin embargo, el EEA no obliga a sus miembros no pertenecientes a la UE a participar en la Unión Monetaria, en las políticas comunes de extranjería y seguridad o las políticas europeas de justicia y asuntos de interior. Los miembros del EEA tampoco participan en la Política Agraria Común. Los miembros del acuerdo EEA no son parte de la unión aduanera de la UE; pueden establecer sus propias tarifas externas y llevar a cabo de manera independiente las negociaciones comerciales con terceros países que estén fuera de la Unión.

El pertenecer al Mercado Único Europeo obliga a los miembros del acuerdo EEA a pagar una cuota contribuyendo en los fondos de desarrollo regional de la UE y en los

costes de los programas de los que participan. La LSE señala que en el 2011, la contribución de Noruega al presupuesto de la UE fue de £106 per cápita, siendo únicamente inferior en un 17% a la contribución per cápita hecha por RU: £128.

Si RU optase por unirse al acuerdo EEA no sólo tendría que aportar a los fondos la UE y tendría la obligación de seguir las regulaciones comunitarias en lo que concierne al Mercado Único, sino que también encontraría otros **inconvenientes** como señala la LSE: "*Si bien los miembros del EEE pertenecen al Mercado Único, no forman parte de la integración más profunda que se produce dentro de la UE. Por ejemplo, como miembro del EEE, Noruega no pertenece a la unión aduanera de la UE. Esto significa que las exportaciones noruegas deben satisfacer los requisitos de las «normas de origen» para entrar en la UE libres de impuestos*". (Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. & Van Reenen, J., 2016, p. 5). Estas normas de origen, a grosso modo, establecen que para que un producto se pueda beneficiar de la libertad de comercio, debe haberse sometido a un cierto nivel determinado de procesamiento en un país que pertenezca al área de libre comercio o si no, cierta proporción del valor agregado del producto debe proceder de un país del área de libre comercio.

LSE subraya el crecimiento de la complejidad en las cadenas de suministro globales en relación con la verificación de la normas de origen que acaban por incrementar el coste de éstas. "*Si el RU se uniese al EEA, parte de su corte sería soportado por las compañías británicas. Los exportadores tendrían que limitar el uso de insumos importados de países fuera de la UE para cumplir con las reglas de origen de la UE.*"

Adherirse al **acuerdo EEA por parte de RU** no sólo muestra **inconvenientes** para RU a nivel económico, sino también a **nivel político**: las normas y reglas del Mercado Único son desarrolladas por la UE y no por la EEA. Esto supone que los países no miembros de la UE y adheridos al EEA no tienen ni voz, ni voto, ni veto respecto a estas normas que tendrían que incorporar y asumir.

Tal como indicaba el informe interno *EU Exit Analysis Cross Whitehall Briefing*, este escenario **repercutiría en un 2% en el PIB** en los 15 años posteriores a la desconexión Británica de Europa. Recordemos que este modelo implicaría seguir permaneciendo al Mercado Único a través del Espacio Económico Europeo, algo descartado tanto por May como por la mayor parte de su Ejecutivo. (Alonso, I. ABC, 30/01/2018).

4.2.2 Modelo Suizo: adopción de tratados bilaterales.

Suiza no es un país miembro ni de la Unión Europea ni del acuerdo EEA. Sí es miembro de la *European Free Trade Association* (EFTA), el cual establece el libre comercio con la UE cubriendo todos los productos no agrícolas. Trataremos la solución EFTA en el siguiente punto.

Lo que caracteriza a la relación de Suiza con la UE es la adopción de tratados bilaterales que gobiernan su relación y dotan a Suiza de flexibilidad a la hora de escoger en qué iniciativas comunitarias participar.

Sin embargo, estos tratados requieren que Suiza implemente e incorpore las políticas y leyes establecidas por la UE en los programas en los que haya elegido participar, sin poder influenciar ni participar en su desarrollo y diseño; cuenta sólo con la elección de entrada o salida de dichos programas, pero no puede participar en su constitución.

Además de ser miembro EFTA, Suiza adoptó un acuerdo que cubría las barreras técnicas al comercio, logrando de esta manera un nivel de integración en el mercado de bienes con la UE de manera parecida a los países del Espacio Económico Europeo.

En la actualidad, existe libertad de movimiento de personas entre Suiza y la UE. Sin embargo, Suiza no logró alcanzar un acuerdo con la UE que cubriese el intercambio de servicios. De esta manera Suiza no forma parte del Mercado Único de servicios. Es por eso que las instituciones financieras suizas, muy a menudo, prestan servicios al mercado europeo a través de subsidiarias establecidas en Londres. (Vemos así la vital importancia del pasaporte europeo financiero ya comentado).

Además, Suiza, como los países miembros del EEA, también contribuye en los fondos de desarrollo regional de la UE y en los costes de los programas de los que participan. La LSE (Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. & Van Reenen, J., 2016, p. 6) señala que en el 2013, la contribución de Suiza al presupuesto de la UE fue de £53 per cápita, siendo inferior en un 60% a la contribución per cápita hecha por RU (Cámara de los Comunes RU, 2013).

La LSE indica que:

" (...) Suiza también intercambia integración por soberanía y, en su mayor parte, Suiza ha elegido permanecer relativamente estrechamente integrada con la UE aceptando la mayoría de la Regulación económica de la UE (...) El modelo suizo no provee la misma garantía de acceso al mercado que la pertenencia a la UE o la EEA ofrecen (...) ".

El modelo suizo puede resultar atractivo para RU si trata de lograr un "acuerdo a la carta" con la UE en su forma de integración en ella.

Sin embargo, el propio gobierno de Reino Unido es consciente de la poca viabilidad de dicha posibilidad (HM Government, 2016, p. 28):

"Si bien Noruega tiene un acceso considerable, el modelo suizo proporciona solo acceso parcial al Mercado Único en bienes, y un acceso más limitado en servicios, con sectores tales como los servicios bancarios y profesionales que no están cubiertos por los acuerdos bilaterales. Para una economía diversa como el Reino Unido, este acuerdo no funcionaría bien. Los servicios representan casi el 80 por ciento de la economía del Reino Unido, por lo que cualquier exclusión significaría que este sector sufriría. La ausencia de pasaportes (...) presentaría desafíos para el sector de servicios financieros del Reino Unido. Y nuestros fabricantes verían que los costos aumentarían por estar fuera de la Unión Aduanera, debido a los controles de aduana y los requisitos de las Reglas de Origen, particularmente para las empresas que operan como parte de cadenas de suministro internacionales, como la industria del automóvil."

Finaliza reconociendo la improbabilidad de alcanzar un acuerdo parecido al Suizo, pues, aunque quisieran alcanzarlo dudan de la voluntad de los Estados miembros de la UE de ofrecer un acuerdo similar a RU, dada la opinión que tiene el Consejo de la EU sobre dicho modelo, al que describió en 2010 como "*complejo y difícil de manejar y que ha alcanzado claramente sus límites*".

❖ **Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA):**

Actualmente, los países miembros del EFTA son Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia. Éstos a su vez, o son miembros del acuerdo EEA, como Noruega, Islandia y Liechtenstein, o tienen sus propios acuerdos bilaterales con la UE, como hemos visto con Suiza.

Como comentábamos en el punto anterior, ser miembro de la *European Free Trade Association* (EFTA), supone acceder al libre comercio con la UE cubriendo todos los

productos no agrícolas. La LSE comenta las consecuencias derivadas de que RU se volviese a unir al EFTA (Dhingra, S. and Sampson, T., 2016, p. 7) :

"garantizaría el acceso libre de aranceles aduaneros del Reino Unido a la UE y garantizaría que el Reino Unido no imponga aranceles a los productos importados de la UE. Pero no proporcionaría el libre movimiento de personas o libre comercio de servicios entre el Reino Unido y la UE."

Vemos que se trata de una opción restrictiva para los intereses y características económicas de RU.

4.2.3 Opción turca:

La valoración hecha por el gobierno británico (marzo, 2016) subraya desde el inicio la inviabilidad de este escenario: la relación de Turquía con la UE se sustenta en un acuerdo económico y en su candidatura para ser país miembro de la Unión. Es en esta segunda característica donde vemos la discrepancia inicial.

Desde 1963, Turquía y la UE tienen un Acuerdo de Asociación económico y comercial (Acuerdo de Ankara), y desde 1995 Turquía **ha participado en una Unión Aduanera** con la UE. Turquía ha sido candidata a ser país miembro de la UE desde 1999, comenzando en 2005 las negociaciones con la UE, las cuales siguen en proceso.

Turquía puede llegar a acuerdos comerciales con países fuera de la Unión Europea, pero como parte de la Unión Aduanera con EU, tiene que aplicar las tarifas externas que la Unión aplique. Además, si la UE llega a un acuerdo comercial con un tercer país, Turquía debe garantizar a dicho país el acceso a su propio mercado en los mismos términos que si fuese un país miembro de la UE. Sin embargo, no se da reciprocidad con el tercer país, que no tiene obligación de garantizar la apertura de su mercado a las exportaciones turcas.

El **acceso** que Turquía tiene al **Mercado Único europeo** es **parcial**: Los acuerdos abarcan los productos industriales y los productos agrícolas elaborados; estos productos no requieren de controles aduaneros. Sin embargo, los acuerdos alcanzados no incluyen los bienes agrícolas crudos y los servicios.

A cambio de tener acceso al Mercado Único Europeo en estas áreas, Turquía debe cumplir con las normas comunitarias al respecto. Éstas incluyen: normas de

competencia, de producto y medioambientales. Turquía debe implementar y aplicar dicha legislación pero sin tener ni voz ni voto sobre la toma de decisiones y desarrollo legislativo de la UE. No contribuye a los fondos de la UE pero como país candidato a ser miembro, recibe fondos europeos.

Además se le exige que las normas sobre Ayudas Estatales estén coordinadas con la legislación europea al respecto. Estos acuerdos también confieren unos derechos migratorios, si bien limitados, de residencia en la UE para los nacionales turcos.

Como bien subraya el gobierno británico en su informe, este modelo no es viable para RU (HM Government, 2016, p. 30):

"la relación de Turquía con la UE se funda en su estatus como mercado emergente y en su aspiración de convertirse en Estado miembro de la UE. (...) Además, bajo este modelo, perderíamos nuestro poder de decisión sobre los aranceles externos de RU, ya que formaríamos parte de una Unión Aduanera. En cambio, estaríamos obligados a abrir nuestras fronteras a países con los que la UE hubiese acordado acuerdos comerciales, sin que necesariamente pudieran garantizar el acceso recíproco. Esa situación pondría a RU en una desventaja substancial."

4.2.4 El modelo de libre comercio (FTA): Modelo canadiense.

Este tipo de acuerdo supondría una relación más distante con la UE: menos obligaciones y menor acceso al Mercado Único. Los países acuerdan el acceso al mercado y los niveles arancelarios con la UE, estableciendo cuotas de comercio entre ellos. En este escenario, los exportadores que quieren vender en el Mercado Único deben cumplir con sus normas de la misma manera que hacen los exportadores procedentes de Noruega y Suiza.

En la actualidad la UE tiene acuerdos comerciales con 53 países, que determinan distintos niveles de acceso al mercado. La negociación de estos acuerdos es llevada a cabo por la Comisión, que representa a la UE y a sus Estados miembro. Una vez alcanzado el acuerdo debe ser aprobado por los Estados miembro y el Parlamento Europeo.

El **acuerdo con Canadá** es el que va más allá que ningún otro: prevé la eliminación de todos los aranceles sobre los bienes industriales y la mayoría de los productos

agrícolas que entran en la UE. Sin embargo, este acuerdo comercial ofrece un acceso al Mercado Único menor del que disfruta RU en la actualidad por ser miembro de la UE: (HM Government, 2016, p. 33).

Respecto a los servicios: el acuerdo UE-Canadá no está cerca del nivel de acceso a servicios que dispone RU dentro de la UE, donde se ha avanzado para liberalizar servicios alrededor de la Unión y para acabar con las barreras restantes. Sin embargo, bajo el acuerdo UE-Canadá hay muchos sectores, como el audiovisual y la mayoría de los servicios aéreos, que están excluidos del acuerdo. Además los servicios financieros no disfrutaban del pasaporte financiero. El gobierno británico ve esto como algo perjudicial, pues RU es el segundo mayor exportador de servicios mundial y la UE es su mayor mercado para la exportación de servicios financieros.

Además, si una compañía británica encontrase dificultades a la hora de ejecutar los términos de un contrato no podrían acudir al Tribunal Europeo de Justicia, pues bajo el acuerdo UE-Canadá este tipo de disputas se resuelven en tribunales especiales que cuentan con un menor poder de ejecución. Esto encarecería y haría más lento el proceso para las compañías británicas.

Los **exportadores agrícolas y manufactureros británicos** también se enfrentarían a restricciones, pues aún habiéndose liberalizado los aranceles, existirían cuotas, controles aduaneros y los productos deberían cumplir con los requisitos de las Reglas de Origen. Además, los exportadores de Reino Unido a la UE aún tendrían que cumplir con los estándares de productos y requisitos técnicos de la UE, pero sin tener la posibilidad de haber participado en el establecimiento de estos. El Gobierno británico avisa que esto podría impactar en numerosos sectores, entre los que se incluyen el de fabricación de automóviles. (HM Government, 2016, p. 34).

Como ocurría con en el modelo suizo y noruego, RU bajo un libre acuerdo de comercio tendría poca o ninguna posibilidad de influenciar sobre futuras reglas que tendría que adoptar, no pudiendo tampoco bloquear aquellas medidas que fuesen una desventaja para su entramado empresarial. Así, los fabricantes de sectores del Reino Unido (como el automovilístico, productos farmacéuticos, entre otros) podrían estar en desventaja para acceder al Mercado Único pues las normas de RU y de la UE sobre productos divergirán en el tiempo.

En el acuerdo UE-Canadá, Canadá no debe hacer aportaciones al presupuesto europeo, y al no formar parte del Mercado Único, no tiene obligación de aceptar la libre circulación de personas. Si bien, el acuerdo incluye requisitos de aceptar soluciones para el movimiento temporal de trabajadores que operan en el sector servicios, siendo similar esto a lo recogido por el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC.

El Gobierno británico concluye señalando que el acuerdo UE-Canadá supondría menos ventajas a RU en términos comerciales de las que actualmente dispone, afectando particularmente al sector servicios británico que perdería el acceso al Mercado Único.

4.2.5 Comercio en el marco de la *World Trade Organization* (WTO):

El gobierno británico advierte en su informe (marzo, 2016) que los países que rigen su relación comercial con el exterior en relación a los términos del WTO u Organización Mundial de Comercio (OMC), tienen un **acceso mucho menos favorable al Mercado Único de la UE**. Ésta impone un arancel externo común a los países externos, menos a aquellos con los que ha negociado un acuerdo comercial preferencial. Sin este tipo de acuerdo preferencial, RU no tendría margen para reducir éstos importes. Según las reglas de la OMC, la UE tiene que aplicar un arancel externo común que esté en línea con el principio de *Most Favoured Nation* (Nación más favorecida), que indica que los miembros de la OMC deben ofrecer los mismos términos a los 161 miembros restantes de la OMC. Sin embargo, esos países que no tengan un acuerdo comercial preferencial con la UE no tienen que implementar la legislación europea, no están vinculados a las decisiones del Tribunal de Justicia de la UE, no contribuyen al presupuesto de la UE y no tienen que aceptar las normas de libre circulación de personas en la UE.

Señala en el informe, que este tipo de acuerdo **presenta** muchos **puntos negativos** para Reino Unido: las compañías británicas perderían acceso al Mercado Único Europeo, a los 53 mercados de los países con los que la UE tienen un acuerdo de libre comercio. En estas circunstancias, y sin un acuerdo de libre comercio con la UE, RU se

vería obligado a aplicar el mismo régimen de tarifas para el comercio con la UE que el que viene aplicando a cualquier otro país miembro de la OMC; teniendo que establecer un único y universal conjunto de tasas arancelarias.

"Esto tendría un gran impacto en las empresas, las exportaciones, la inversión y el empleo del Reino Unido. (...) Tendríamos un alcance más limitado para proteger nuestros intereses económicos y comerciales contra competidores internacionales. Y no tendríamos influencia sobre las normas que rigen el Mercado Único." (HM Government, 2016, p. 38).

En este escenario, y siguiendo la hipótesis de no existir un acuerdo de libre comercio con la UE, el informe subraya que aplicar a las importaciones provenientes de la UE las tarifas arancelarias existentes resultaría más caro. Algo poco beneficioso para RU, pues más de la mitad de las importaciones británicas provienen de la UE.

Señalan que la otra alternativa para RU sería reducir tarifas arancelarias a las importaciones europeas, lo cual las abarataría. Sin embargo, esto no garantizaría que la UE actuase de la misma manera. Además, si redujera dichas tarifas a la importación, debería hacerlo con todos los países de la OMC.

RU también se vería **afectada respecto al comercio y prestación de servicios**. En la actualidad RU es capaz de acceder numerosos mercados extranjeros, donde recibe un trato justo y no discriminatorio. Esto ha sido posible a través de la pertenencia a la UE y de los acuerdos de libre comercio que ésta tiene firmada con otros países. Si RU efectivamente abandona la UE, y sin tener un acuerdo de libre comercio garantizado con UE, dicha comercialización y prestación de servicios quedaría subordinada al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios que recogen las normas de la OMC, el cual es mucho más básico y permite un acceso al resto de mercados de manera más limitada.

Además **RU no estaría obligado a mantener la libre circulación de nacionales de la UE y del EEA**. El gobierno británico señala en el informe: *"Las nuevas reglas podrían requerir que todos los ciudadanos extranjeros que deseen trasladarse al Reino Unido soliciten y reciban una visa. Pero si lo hiciéramos, se podría esperar que otros países impongan restricciones similares a los ciudadanos del Reino Unido que viven en otros Estados miembros o viajan a ellos."* Aún así, debería cumplir con las obligaciones

establecidas por la OMC en relación a las migraciones temporales de profesionales. (HM Government, 2016, p. 39).

La LSE (2016) señala que este escenario supone una falta de integración económica, como hemos visto. Sin embargo, otorgaría a RU una **mayor soberanía política**; pues Reino Unido, al estar fuera del Mercado Único, podría establecer políticas económicas y regulaciones sin tener que seguir la corriente de la Unión. A pesar de tener más libertad legislativa, RU se encontraría con que las divergencias regulatorias con la UE actuarían como una barrera no arancelaria, por lo que se incrementaría el coste de comerciar con la UE. (Dhingra, S. and Sampson, T., 2016, p. 8).

Conclusión:

Reino Unido aboga por un Brexit duro; está dispuesta a renunciar al Mercado Único y la unión aduanera. De esta manera vemos que sólo dos opciones les quedan disponibles entre los posibles escenarios:

1. Un acuerdo de libre comercio ad hoc (modelo canadiense):

TABLA 22. Comparativa acuerdo libre comercio vs permanencia UE

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

Fuente: HM GOVERNMENT (2016, p. 30)

2. Quedar desligada de la UE y **regirse únicamente por las normas de la OMC:**

TABLA 23. Comparativa escenario WTO vs permanencia UE

	Access 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: HM GOVERNMENT (2016, p. 36)

En vistas a sus pretensiones, RU está avocada a la búsqueda de un acuerdo de libre comercio amplio.³⁷

³⁷ El documento *EU Exit Analysis Cross Whitehall Briefing* (2018,p.3) marca los objetivos seguidos por Reino Unido a la hora de llegar a un acuerdo con la UE y opta por esta solución.

5. EFECTOS EN LOS MERCADOS LABORALES DE REINO UNIDO Y ESPAÑA

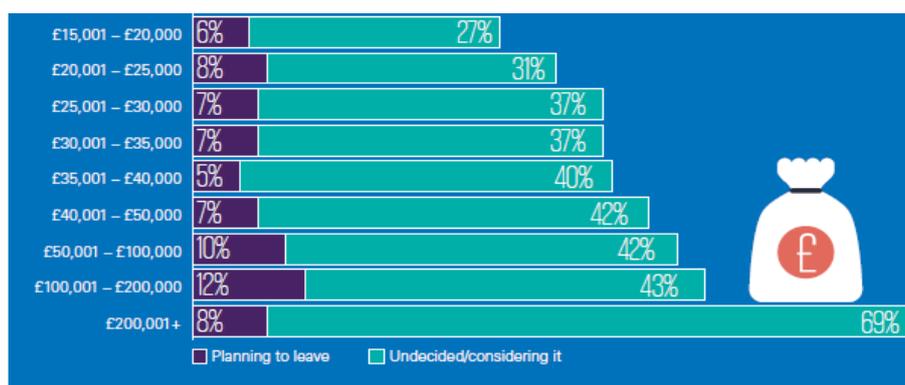
5.1. Inmigración de la EU y fuerza laboral en Reino Unido

La población activa en Reino Unido es de 32 millones de personas, de las cuales 2.4 millones son ciudadanos europeos. (ONS, agosto 2017).

Un estudio llevado a cabo por KPMG (agosto, 2017) se cuestiona sobre la voluntad de permanencia de los trabajadores europeos en suelo británico tras el Brexit.³⁸ El estudio revela que parte de la población joven europea residente en RU tiene planeado abandonar el país.³⁹

Además apunta (KPMG, 2017, p. 6) que aquellos que tienen más ingresos y los más cualificados, se plantean en mayor medida marcharse de Reino Unido.

GRÁFICA 9. El riesgo de fuga de RU de los europeos con más ingresos

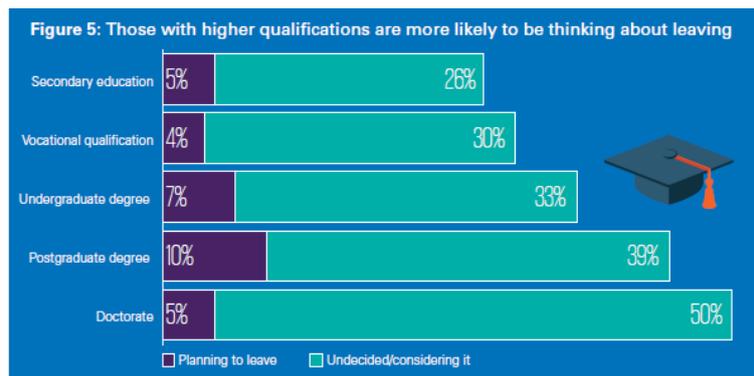


Fuente: KPMG (agosto, 2017, p.6). *The Brexit effect on EU nationals.*

³⁸ Para los fines del estudio, KPMG ha asumido que Reino Unido mantendrá un sistema de migración favorecedor de cara a los ciudadanos de la UE que viven y trabajan en RU.

³⁹ El 11% de los inmigrantes europeos de 18-24 años, el 9% de 25-34 años y el 7% de 35-44, tienen decidido abandonar Reino Unido.

GRÁFICA 10. El riesgo de fuga de RU de los europeos con más cualificaciones



Fuente: KPMG (agosto, 2017, p.6). *The Brexit effect on EU nationals*.

Si dicha fuga de talento europeo se produce, supondría un duro revés para Reino Unido, suponiendo un impacto en sus servicios y finanzas públicas tal como indica un estudio de la LSE (2016, p.13). Los inmigrantes de la UE realizaron una contribución fiscal positiva, pagando más en impuestos de lo que recibieron en pagos de asistencia social. Mientras que los nacionales de RU, recibieron más en beneficios de lo que pagaron en impuestos.

El estudio indica que esos recursos extra que los inmigrantes europeos aportan podrían utilizarse para aumentar el gasto público en salud y educación, de lo que se beneficiarían los nacidos en RU; si la inmigración de la UE se redujera, provocaría la necesidad de una mayor austeridad por parte de RU.

El acuerdo RU-UE resultante de las negociaciones determinará en qué medida el mercado laboral británico se ve afectado. El informe interno el Gobierno Británico (2018, p. 13) señalaba que si RU se mantenía en el Espacio Económico Europeo (adoptando un acuerdo EEA) no vería un cambio indicativo en el nivel de migración anual de la UE, pues supondría continuar con la movilidad de trabajadores actual. Si adoptase un acuerdo de libre comercio el impacto sería de 40.000 trabajadores europeos menos, pues sería un escenario de migración flexible pero no se daría la movilidad de trabajadores actual. Mientras que, no alcanzar ningún acuerdo comercial con la UE resultaría en un impacto de 90.000 trabajadores europeos menos, presentando un escenario de migración estricto.

5.2. Situación Trabajadores españoles y británicos desplazados al otro país

Según la Oficina Nacional de Estadística de Reino Unido⁴⁰, hay 116.000 **españoles viviendo en RU**⁴¹, de los cuales 5.500 están en paro (5%) y **68.200 se encuentran trabajando (59%)**. El resto son menores de 16 años y jubilados (22%), estudiantes (5%) y población económicamente inactiva (9%). La mayoría de los españoles trabajando en RU se dedican principalmente a **estos sectores**: enseñanza, sanidad y administración pública (19.400), sector financiero (17.000), hostelería (16.700) y transportes y comunicaciones (5.500).

Según el INE hay 296.600 **británicos residentes en España**⁴², representando el 6,7% de la población extranjera residente en nuestro país. La ONS indica que esta estimación es comparable a los datos señalados por el censo español en 2011, cuando había 308.805 residentes británicos en España.

Los Datos del Censo Español del 2011 son la información más reciente sobre los **trabajadores británicos** y trabajos que están realizando en España. En ese momento, **69.305** estaban trabajando (**22%**), 148.625 estaban jubilados (48%) y 34.900 estaban en paro (11%). Los **sectores** a los que más se dedicaban eran: educación (13.660) que representaba un 20% de todos los trabajadores británicos en España, y hostelería que representaba un 17%.

Los trabajadores de ambos países se preguntan qué será de su situación durante este período.

Visto el número de británicos trabajando en España y el número de españoles trabajando en Reino Unido, pasamos a comentar la situación los trabajadores británicos en UE, que aplicará igual para aquellos que estén trabajando en España. Lo mismo para los trabajadores europeos en RU, que aplicará igual para los trabajadores españoles:

Reino Unido y Unión Europea han llegado a un acuerdo sobre los derechos de los ciudadanos en las negociaciones sobre la retirada del Reino Unido de la UE. Esto proporcionará certeza sobre su futuro a ciudadanos del Reino Unido y sus familias que viven en la UE y a ciudadanos europeos y sus familias que viven en RU. Lo más importante es que permitirá a los ciudadanos del Reino Unido permanecer en su Estado

⁴⁰ Datos entre enero de 2013 y diciembre de 2015.

⁴¹ Esta cifra aumentó en 13.281 residentes más en 2017 según el INE.

⁴² Último dato aportado por el INE sobre ciudadanos británicos registrados como residentes en España. con fecha 1 de enero de 2016.

miembro de residencia y a los ciudadanos europeos les permitirá permanecer en RU después de que el Reino Unido abandone la UE el 29 de marzo de 2019.

❖ **Situación de los trabajadores británicos en la UE** ⁴³

El 19 de marzo de 2018 Reino Unido y la Comisión llegaron a un nuevo acuerdo sobre los plazos de un período de transición post-Brexit que comenzará el 30 de marzo de 2019 y durará hasta el 31 de diciembre de 2020. Esto significa que todos los ciudadanos del Reino Unido que residan legalmente en otro Estado miembro de la UE el 31 de diciembre de 2020 estarán cubiertos por el acuerdo de derechos ciudadanos alcanzado en diciembre.

Durante el Periodo de Implementación, los ciudadanos del Reino Unido podrán visitar, vivir y **trabajar en la UE** en general como lo hacen ahora. Los ciudadanos del Reino Unido que actualmente viven en la UE y desean trasladarse a otro Estado miembro podrán continuar haciéndolo durante el Período de implementación.

De esta manera, explica el Gobierno británico que los ciudadanos del Reino Unido pueden continuar viviendo y trabajando, recibiendo atención médica y pueden retirar y cobrar suspensiones en los países de la UE.

El Reino Unido y la Comisión Europea continuarán negociando sobre los detalles de estos acuerdos, para ser incluidos en el Acuerdo general de retirada entre el Reino Unido y la UE.

❖ **Situación de los trabajadores europeos en RU** ⁴⁴

El Gobierno británico indica, a 29/03/2018, que los ciudadanos de la UE que trabajen en el Reino Unido y las empresas en el Reino Unido que empleen a ciudadanos de la UE no necesitan hacer nada en este momento.

El acuerdo alcanzado por la Comisión y Reino Unido el pasado marzo da certeza a los ciudadanos europeos y a sus familias sobre su futuro en RU: podrán permanecer en RU después de la salida de la UE el 29 de marzo de 2019, y seguirán accediendo a fondos y servicios públicos.

⁴³ Información extraída de las instrucciones publicadas por el Gobierno de Reino Unido en su página web.

⁴⁴ Ídem referencia anterior.

Los ciudadanos europeos que a 29 de marzo de 2019 hayan estado viviendo en RU de forma continua durante 5 años podrán solicitar permanecer indefinidamente; consiguiendo el *settled status* (estatus de asentado). Siendo libres de vivir en RU y teniendo acceso a fondos y servicios públicos, pudiendo proceder a la solicitud de ciudadanía británica. Para aquellos que llegasen antes de la fecha de salida de RU de la UE, pero que no hayan vivido legalmente durante 5 años en RU, podrán solicitar quedarse hasta llegar al umbral de los 5 años y podrán solicitar el estatus de asentado.

Después de que RU haya salido de la UE, habrá un período de transición de dos años para implementar los acuerdos alcanzados. Si ciudadanos de la UE y sus familiares llegan durante este período podrán vivir, **trabajar** y estudiar en las mismas condiciones que han venido disfrutando hasta ahora, sin embargo deberán registrarse en el Ministerio del Interior si tienen intención de quedarse durante más de 3 meses. El Gobierno británico aún está considerando opciones sobre el futuro sistema de inmigración que aplicaría a los ciudadanos europeos que llegasen a RU después del período de implementación.

- **El Brexit como oportunidad económica y laboral para España**

Todos los análisis han comentado la influencia negativa del Brexit para los países de la UE, como España, por el estrecho vínculo económico con RU. En el tercer capítulo vimos que dos de los sectores más afectados por el Brexit en España serían el financiero y el inmobiliario. Este segundo, condicionado por el descenso de turistas británicos y su decreciente inversión en viviendas españolas.

Sin embargo, pocos análisis han apuntado los beneficios que podría suponer el Brexit para España económicamente y también para su mercado laboral.

Un informe elaborado por PwC (26 de junio, 2017) va en esta dirección e indaga en la potencial atracción de empresas multinacionales a nuestro país y sus positivas consecuencias.

Aunque, antes de comentar los beneficios que supondría dicha atracción, alertan que en la actualidad España no está entre los favoritos para atraer empresas financieras por el Brexit:

TABLA 24. Candidatos para atraer empresas financieras debido al Brexit

Ranking de países según posibilidades de atraer empresas financieras		Principales candidatos a atraer empresas financieras		Ranking mejores ciudades para trabajar del sector financiero	
Fuente: Bruegel ³		Fuente: Financial Times ⁴		Fuente: Mvinga ⁵	
1	Alemania	1	Frankfurt	1	Dublín
2	Francia	2	Dublín	2	Ámsterdam
3	Irlanda	3	Paris
...	...			6	Frankfurt
7	España			8	Madrid

Fuente: PWC (junio,2017, p. 6). *La oportunidad Brexit*.

Vemos como Alemania, Francia Irlanda y Francia están por delante de España a la hora de atraer empresas financieras.

A pesar de las circunstancias actuales, " (...) España cuenta con las capacidades y con el potencial necesario para mejorar sus expectativas." según el informe elaborado por PwC (2017, p. 7).

¿Qué debe hacer España para mejorar su posición y resultar más atractiva?

El informe indica que las distintas Administraciones Públicas deben tomar partido "trabajando en un marco regulatorio y fiscal que incentive a las empresas internacionales a considerar España como destino atractivo". Señala se deberán tomar medidas y llevar a cabo reformas liberalizadoras y flexibles en materia laboral, mercantil, inmobiliaria, financiera o fiscal para conseguir que España sea un candidato serio a atraer a dicho conglomerado empresarial.

Partiendo de la situación actual, donde las expectativas de atracción son mínimas, y considerando que las Administraciones implementarían las reformas comentadas, el informe de PwC distingue **dos escenarios de atracción de empleados a España:**

Escenario 1: Una atracción proporcional al peso económico:

España tras las medidas implementadas aumentaría sus opciones de atraer a un porcentaje de empresas proporcional a su importancia económica relativa frente a sus competidores: Alemania, Francia, Italia, Holanda, Bélgica, Irlanda, Polonia,

Luxemburgo, Suiza y el propio Reino Unido. De este hipotético escenario resultarían 5.400 empleos.

Escenario 2: Una atracción con ventaja competitiva:

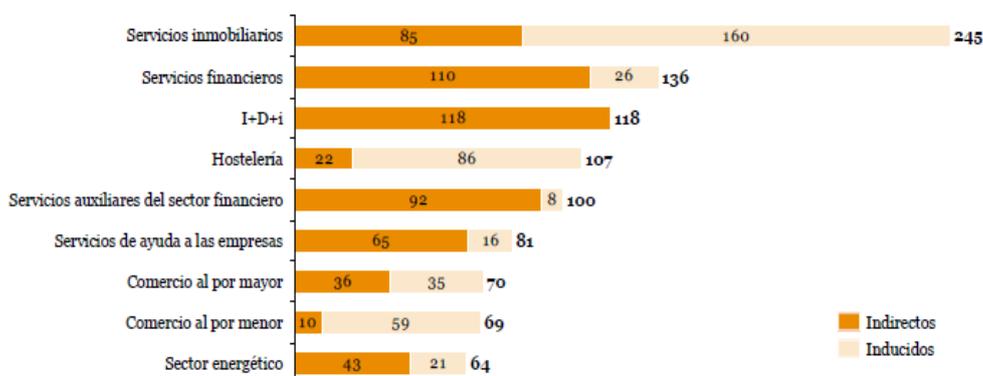
Las medidas implementadas posicionan a España como el país más atractivo para las empresas de Reino Unido, siendo así el país que más empresas atraiga. De este hipotético escenario resultarían 13.900 empleos.

El informe analiza en las siguientes páginas el potencial impacto en la economía española resultante de la atracción de las empresas del Brexit.

La actividad de estas empresas atraídas a España y la de sus empleados generarían un **impacto en el PIB nacional entre 1.300, en el escenario 1, y 3.600 millones de euros**, en el escenario 2, suponiendo un incremento entre el 0,12% y un 0,32% respectivamente. Este impacto sobre la riqueza nacional sería "*tanto de forma directa (a través de las propias empresas), como indirecta (a través de los proveedores beneficiados de estas empresas) e inducida (a través del gasto de los empleados)*. Estos impactos serían de tipo permanente, generado anualmente, mientras las empresas mantengan su actividad en España." (PWC, 2017, p. 11).⁴⁵

El siguiente gráfico muestra los **sectores más beneficiados** en el escenario 2, en referencia al impacto en el PIB.⁴⁶

GRÁFICA 11. Sectores más beneficiados por la atracción de empresas británicas



⁴⁵ *Para dicho cálculo tomaron como referencia el PIB del año 2016 publicado por el Instituto Nacional de Estadística.

⁴⁶ En el escenario 1 los sectores beneficiados serían los mismos pero recibirían un impacto de menor magnitud.

Fuente: PWC (junio,2017, p. 12). *La oportunidad Brexit*.

"La propia actividad de las empresas generaría un impacto significativo sobre el empleo nacional, de forma directa con la creación de nuevos puestos de trabajo, de los que una parte podría recaer en empleados nacionales y, de forma indirecta e inducida, en el resto de sectores de la economía nacional gracias a sus gastos e inversiones y al consumo de los empleados creados de forma directa e indirecta." (PwC, 2017 p. 13).

Estas empresas internacionales atraídas generarían empleo en diferente cantidad en función del escenario en el que se encontrase España.

TABLA 25. Resumen del impacto en España derivado de la hipotética atracción de empresas británicas

ESCENARIO 1	ESCENARIO 2
Impacto total: 20.500	Impacto total: 52.900
Impacto directo: 5.400	Impacto directo: 14.000
Impacto indirecto: 9.500	Impacto indirecto: 23.400
Impacto inducido: 5.600	Impacto inducido: 15.500

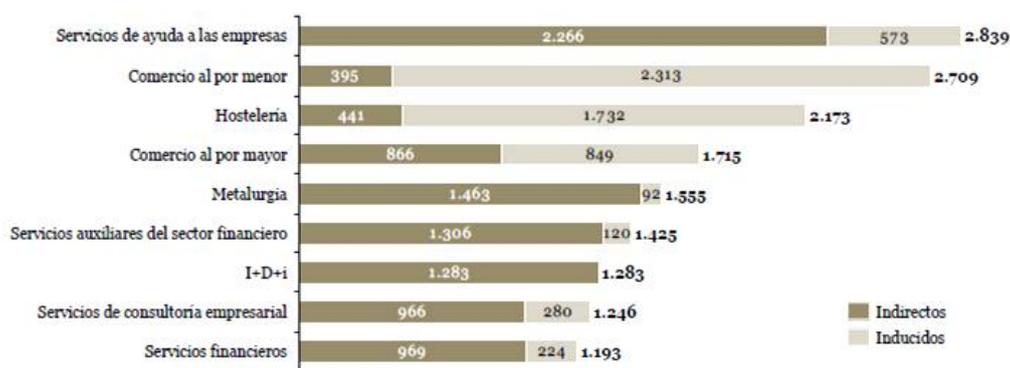
⁴⁷ Fuente: PWC (agosto,2017, p. 13). *La oportunidad Brexit*.

PwC indica que la actividad económica generada de forma directa e inducida por las empresas atraídas generaría empleo, beneficiando a los siguientes sectores de la economía española: ⁴⁸

⁴⁷ Las cantidades se refieren al **número de empleos creados**.

⁴⁸ PwC indica que los datos son calculados para el escenario 2, el más optimista, sin embargo señala que en el escenario 1 los sectores beneficiados serían los mismos pero en menor magnitud.

GRÁFICA 12. Impacto laboral de la atracción de empresas por sectores



Vemos que el impacto laboral de dicha atracción de empresas beneficiaría en mayor magnitud a los Servicios de ayuda a las empresas (con un impacto de 2.839), al Comercio al por menor (con un impacto de 2.709), al Sector financiero: con un impacto en conjunto de 2.618 si sumamos el impacto generado en los Servicios financieros (1.193) al impacto generado en los Servicios auxiliares del sector financiero (1.425). También beneficiaría a la Hostelería (impacto de 2.173).

La instalación inicial de las empresas atraídas también supondría un **impacto positivo para el mercado laboral español**; haría necesaria la creación de entre 12.800 y 27.200 empleos de un año de duración. (PwC, 2017, p.18).

Fiscalmente, España también saldría triunfadora por la actividad de las empresas atraídas: la recaudación fiscal aumentaría entre 430 y 1.450 millones de euros tanto de forma directa (mediante el pago principalmente de impuesto de Sociedades e IRPF), indirecta e inducida. A su vez, la Seguridad Social aumentaría ingresos en cotizaciones sociales (empleado y empleador), ingresando entre 175 y casi 600 millones de euros más.

El informe de PwC señala que Madrid cuenta con una alta disponibilidad de oficinas (1,9 millones en 2016)⁴⁹ y a un precio muy competitivo: siendo de 27€/m² en la zona Prime, y 12 €/m² en la zona Descentralizada.⁵⁰ (PwC, 2017, p. 22).

Esta atracción de multinacionales supone una **influencia positiva para el sector inmobiliario**, que ve una oportunidad a la hora de ubicar las oficinas y a los trabajadores que sean atraídos a nuestro país.

⁴⁹ Sólo por detrás de París, que tendría 3,9 millones disponibles.

⁵⁰ Zona Prime: Paseo de la Castellana y alrededores. Zona Descentralizada: superficie M-30 y M-40.

6. CONCLUSIONES

Como apuntábamos al inicio del trabajo, hemos visto la estrecha relación económica de Reino Unido con la Unión Europea y su dependencia de ella, y la importancia de RU para ciertos sectores de la economía española.

En primer lugar, destacamos la importancia de los Estados miembros de la UE como socios comerciales de Reino Unido: en 2016, el 55,06% de las importaciones provinieron de la UE, y además, el 47,83% de las exportaciones de RU tuvieron como destino la UE.

Debemos señalar la importancia capital del sector terciario (servicios) para Reino Unido, el cual se erige como eje de la economía británica, aportando el 78,8% del PIB, y en especial destacar al sector financiero que contribuye al 12% del PIB total y da empleo a más de 2 millones de personas.

Aunque una de las palabras más repetidas en los textos, informes y artículos revisados ha sido "incertidumbre", pues las consecuencias del Brexit dependen del grado de desconexión que se establezca entre Reino Unido y la Unión Europea y el acuerdo al que lleguen, sin embargo, como hemos visto, esta incertidumbre ya ha tenido consecuencias ciertas y cuantificables en las economías del Reino Unido y de España:

Las consecuencias del Brexit para RU serían principalmente: una reducción de la producción de bienes y servicios relacionados con la UE, y un debilitamiento de la capacidad del Reino Unido para negociar concesiones a partir de regulaciones sobre transacciones relacionadas con la UE.

Por estos motivos, RU tiene la necesidad de llegar a una solución con Bruselas para no quedar fuera del amparo de los acuerdos comerciales alcanzados por la UE con terceros países; para además, evitar las tarifas arancelarias a las que sus bienes tendrían que hacer frente cuando exportaran a estados miembros de la UE y para seguir teniendo libre acceso al Mercado Único de servicios.

En segundo lugar, en referencia al vínculo económico entre España y Reino Unido, hemos podido comprobar que el Brexit puede afectar negativamente a las empresas españolas con inversiones en RU (como el Banco Santander, Banco Sabadell, Iberdrola y Telefónica), al turismo y a las relaciones comerciales.

Respecto a éstas últimas, hay que señalar el superávit comercial que tiene España con Reino Unido, principalmente en automóviles y componentes de automoción. La

potencial aparición de tarifas o aranceles impuestos a estos intercambios harían que la beneficiosa relación comercial con RU se resintiese.

Respecto al turismo y a la inversión extranjera en vivienda nacional, hay que tener en cuenta a los británicos residentes y propietarios de viviendas en España: La pérdida de poder adquisitivo derivada de la depreciación de la libra es algo que ya afecta a los británicos, sin embargo, el futuro acuerdo comercial que alcance con la UE puede suponer una potencial restricción de acceso a servicios públicos, la dificultad de obtener permisos de trabajo y de residencia y la necesidad de obtener visados para viajar a otros destinos de la UE; esto no sólo conduciría a un descenso en la inversión inmobiliaria de los británicos en España, sino también, a una menor afluencia de visitas y una reducción en el turismo.

En tercer lugar, al analizar los posibles escenarios económicos resultantes del acuerdo entre UE-RU vemos que en todos ellos, Reino Unido se resentirá económicamente si abandona el amparo que le ofrece la Unión Europea.

Tal como mostraba el informe interno *Exit Analysis Cross Whitehall Briefing*, cualquier escenario adoptado afectaría al PIB británico durante los próximos 15 años, en mayor o menor medida.

Si bien es cierto, que ganarían en soberanía y podrían adoptar tratados comerciales con terceros países como India, China y EEUU, sin tener que seguir las directrices europeas, sin embargo asumirían un incremento en el coste de contratación y reestructuración de sus funcionarios destinados a entablar negociaciones comerciales; necesitarían destinar esfuerzos extra a esta labor antes llevada a cabo por la Unión Europea. Además, mientras reestructuran y consolidan su posición de negociación internacional verían cómo su poder de negociación se vería minorado respecto a terceros países.

Pero, sobre todo, tal como señalan los informes mencionados, los acuerdos que pudieran alcanzar no compensarían las pérdidas que supondría el incremento en los costes de comerciar con su antigua socia la Unión Europea.

En base a las características de los modelos expuestos y la preferencia mostrada por el gobierno británico, vemos que su interés se dirige a alcanzar un acuerdo amplio de libre comercio con la UE, para así eliminar barreras en la mayoría de bienes y algunos

servicios que son esenciales para su economía, como el financiero. Sin embargo; existen considerables dudas sobre que Reino Unido pueda alcanzar un acuerdo de tal tipo.

Teniendo en cuenta lo expuesto, creemos que al Reino Unido le beneficiaría dar marcha atrás y poner fin al Brexit, pues aunque la renuncia a la integración económica con sus socios europeos, les otorgaría una mayor soberanía legislativa, regulatoria e independencia a la hora de firmar tratados comerciales, a RU no le compensa asumir el coste que tendría que afrontar su economía.

En cuarto lugar, en cuanto a las **relaciones laborales entre España y Reino Unido**, cabe mencionar que a nivel cuantitativo hay menos españoles trabajando o en disposición de trabajar, incluyendo a los parados, en RU (73.700) que británicos trabajando o en disposición de trabajar, volvemos a incluir a los parados, en España (104.205). Sin embargo, si atendemos a la proporción de trabajadores en relación al número de españoles viviendo en RU y al número de británicos viviendo en España, vemos que es mayor la de los primeros (64%) que la de los segundos (33%).

Esto nos indica que las principales razones de los españoles para residir en Reino Unido atienden a motivos laborales, mientras que para los británicos son de otra índole, puesto que más del 48% de la población británica en España está jubilada. Por tanto, será mayor el número de trabajadores españoles que de británicos afectados tras el Brexit. Sin embargo, los **trabajadores españoles y europeos que se encuentren en RU antes de la fecha de salida de éste de la UE y los que acudan durante el período de transición no encontrarán ninguna alteración en sus derechos y condiciones**. Únicamente deberán afrontar trámites administrativos: el primer grupo deberá solicitar el estatus de asentado, y el segundo grupo deberá inscribirse en el Ministerio del Interior.

Por lo tanto, los mayores **afectados serán los trabajadores europeos que lleguen a Reino Unido después del 31 de diciembre del 2020**, pues el sistema de inmigración aún es incierto.

Los nacionales británicos sufrirían las consecuencias de esta incertidumbre si se produce un descenso en la inmigración y fuerza laboral europea; pues estudios reflejaban que la inmigración europea ayudaba a reducir el déficit: los nacionales europeos en Reino Unido aportan más a través del pago de impuestos, que lo que reciben al utilizar los servicios públicos.

Atendiendo al informe de PwC (2017), España tiene probabilidades de tornar el Brexit a su favor atrayendo a multinacionales que huyan de los efectos Brexit. Sin embargo, depende del papel que tomen las autoridades: su rapidez y determinación para llevar a cabo las liberalizadoras reformas necesarias para ofrecer facilidades regulatorias y fiscales son las que convertirían a España en un serio candidato con ventaja competitiva respecto al resto de postulantes europeos. Esto es algo que parece poco probable de momento.

En último lugar, en base a lo mostrado concluimos señalando que a España no le conviene una UE sin Reino Unido. Le interesa que la libra se mantenga estable y no devaluada, para que los británicos mantengan su poder adquisitivo y así sigan siendo de los mayores inversores inmobiliarios extranjeros y continúen visitando con afluencia nuestro país. A España le conviene también, que RU permanezca en el Mercado Único para comerciar con ellos sin ningún tipo de barrera y coste, manteniendo así esa relación comercial provechosa. A su vez, a Reino Unido le conviene mantener un acceso íntegro al Mercado Único, pues si no fuera así, su economía se resentiría como bien hemos mostrado. Además ni tan siquiera un acuerdo de libre comercio con la UE les garantiza el acceso al Mercado Único en las mismas condiciones que disponen ahora. Por lo tanto, volvemos a recalcar que la mejor solución a nivel económico, tanto para España como para Reino Unido, sería que el Brexit no se produjera.

7. BIBLIOGRAFÍA

Alonso, I.(2018). *El crecimiento de la economía del Reino Unido se hundirá un 8% sin un acuerdo sobre el Brexit*. ABC. Publicado 30/1/2018. Obtenido en: http://www.abc.es/internacional/abci-crecimiento-economia-reino-unido-hundira-8-por-ciento-sin-acuerdo-sobre-brex-201801301153_noticia.html

Banco Sabadell (2018). *Resultados 2017*. Obtenido en: <http://press.bancsabadell.com/recursos/mdocumento/a98e4e33-e53b-4597-9de7-f4cea8a8fced>

Banco Santander (31 de enero, 2018). *Presentación resultados 2017*. Obtenido en: https://www.santander.com/cs/gs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/pdf/Presentacion_resultados_CASTELLANO_4T17.pdf

Banco Santander Trade Portal. (2017, Diciembre). *Reino Unido: Política y Economía*. Obtenido en: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/reino-unido/cifras-comercio-exterior>

Carbó, S. y Rodríguez, F. (febrero, 2017). *El entorno financiero español ante la activación del Brexit*. Wadsworth, J., Dhingra, S., Ottaviano, G. & Van Reenen, J. (2016). *Brexit and the Impact of Immigration on the UK*. Centre for Economic Performance. The London School of Economics and Political Science.

CEOE (13 de julio, 2016). *Brexit: situación actual y exposición de la economía española a Reino Unido*).

Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. & Van Reenen, J. (2016). *The consequence of Brexit for UK trade and living standards*. Centre for Economic Performance. London School of Economics and Political Science.

Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. & Van Reenen, J. (2016). *The impact of Brexit on foreign investment in the UK*. Centre for Economic Performance. The London School of Economics and Political Science

Dhingra, S. & Sampson, T. (2016). *Life after Brexit: What are the UK's options outside the European Union?*. Centre for Economic Performance. London School of Economics and Political Science.

Diputación foral de Vizcaya (diciembre, 2017) . Servicio de Orientación Europea. *Informe sobre el Brexit*.

Esperanza,D. y Galera,C.(2018). Las compañías españolas que más gustan a los grandes bancos de inversión. *Expansión*. Publicado 06/01/2018. Obtenido en: <http://www.expansion.com/mercados/2018/01/06/5a4b79aa268e3ee8398b4587.html>

European Union Newsroom (2018). *Highlights. Brexit*. Actualizado marzo 2018. Obtenido en: https://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/brexit_en

Foreign & Commonwealth Office & Department for Exiting the European Union. (2016). *Guidance UK nationals in the EU: Essential information*. Obtenida el 23/03/2018 de: <https://www.gov.uk/guidance/advice-for-british-nationals-travelling-and-living-in-europe>

Fresneda, C. (2018). El Gobierno británico reconoce en un informe interno el severo impacto del "Brexit" en la economía. *EL MUNDO*. Publicado 30 de enero, 2018.

Obtenido en:

<http://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2018/01/30/5a704938e5fdeac55a8b4575.html>

Funds Society (2016). *S&P lanza un índice de sensibilidad al Brexit y sitúa a España como el octavo país más afectado*. Publicado 14 de junio, 2016. Obtenido en: <http://www.fundssociety.com/es/noticias/negocio/sp-lanza-un-indice-de-sensibilidad-al-brexit-y-situa-a-espana-como-el-octavo-pais>

HM GOVERNMENT (marzo de 2016). *Alternatives to membership: possible models for the United Kingdom outside the European Union*. ISBN: 9781474129442.

Home Office, UK Visas and Immigration y Department for Exiting the European Union. (2017). *Instrucciones Estatus de ciudadanos de la UE en el Reino Unido: lo que usted necesita saber*. Obtenida el 29/03/2018 de: <https://www.gov.uk/guidance/status-of-eu-nationals-in-the-uk-what-you-need-to-know.es>

House of Commons Exiting the European Union Committee (enero, 2018). *EU Exit Analysis Cross Whitehall Briefing*. Obtenido en: <https://www.parliament.uk/business/committees/committees-a-z/commons-select/exiting-the-european-union-committee/news-parliament-2017/cross-whitehall-briefing-published-17-19/>

Iberdrola (2018). *Informe financiero anual. Iberdrola, S.A. y sociedades dependientes. Ejercicio 2017*. Obtenido en: https://www.iberdrola.com/wcorp/gc/prod/es_ES/corporativos/docs/IA_CuentasAnualesConsolidadas2017.pdf

ICEX (2016). *"La empresa española exportadora de servicios"*.

ICEX (noviembre, 2017). *"Análisis del comercio exterior español". Balanza Comercial Bilateral España-Reino Unido*.

Instituto de Comercio Exterior (ICEX) (2017). *Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior: Reino Unido*.

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=GB>

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2017). *España en cifras 2017*.

KPMG (agosto, 2017). *The Brexit effect on EU nationals*.

Llaudes Cañete, S. (2016). España y el Brexit. *Economía exterior: estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía española*, ISSN 1137-4772, N° 76, pp. 121-127.

Malfeito, J. (2016). BREXIT: EFECTOS ECONÓMICOS EN UN ESCENARIO INCIERTO. *La Albolafia: Revista de Humanidades Y Cultura*.

Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. (Diciembre, 2017). *Informe Mensual de Comercio Exterior*. Obtenido en: http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2018/180220_Informe_Comex_Dic17.pdf

Moreno Mendieta, D. (2018) Santander ganó más en 2017 que el resto de grandes bancos juntos. *EL PAÍS*. Publicado 2 de febrero, 2018. Obtenido en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/02/02/companias/1517567627_224572.html

Nardelli, A. (2018). This Leaked Government Brexit Analysis Says The UK Will Be Worse Off In Every Scenario. *BUZZFEEDNEWS*. Publicado 29 de enero, 2018. Obtenido en: https://www.buzzfeed.com/albertonardelli/the-governments-own-brexit-analysis-says-the-uk-will-be?utm_term=.oaKWJZ3mV#.nu5b1zokJ

Office for National Statistics (ONS) (agosto, 2017). *UK and non-UK people in the labour market*.

Office for National Statistics (2018). *UK Trade: January 2018*.

Oficina Económica y Comercial de España en Londres. (julio, 2017) *Informe Económico y Comercial Reino Unido*.

Oliver Wyman & Clifford Chance (2018). *The "Red Tape" Cost of Brexit*.

PWC (26 de junio, 2017). La oportunidad del Brexit. Impacto económico en España de la atracción de empresas afectadas por el Brexit.

PWC (2016-2018). *El impacto en los diferentes sectores. Respuesta de PwC ante un nuevo escenario*. Obtenido de: <https://www.pwc.es/es/brexit/el-impacto-en-los-diferentes-sectores.html>

PWC (2016-2018). *El impacto en los diferentes sectores (II). Respuesta de PwC ante un nuevo escenario*. Obtenido de: <https://www.pwc.es/es/brexit/el-impacto-en-los-diferentes-sectores-II.html>

S&P Global Rating (2016). *Who Has The Most To Lose From Brexit? Introducing The Brexit Sensitivity Index*. Publicado 9 de junio, 2016. Obtenido en: http://www.agefi.fr/sites/agefi.fr/files/fichiers/2016/06/09_-_06_-_2016_-_brexit_sensitivity_index_sp.pdf

Telefónica, S.A. y Sociedades Dependientes (2018). *Informe de Auditoría, Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado al 31 de diciembre de 2017*.

Wadsworth, J., Dhingra, S., Ottaviano, G. & Van Reenen, J. (2016). *Brexit and the Impact of Immigration on the UK*. Centre for Economic Performance. The London School of Economics and Political Science.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Banco de España (2017). *Informe anual 2016*.

Banco de España (27 de abril, 2017). *La Balanza de Pagos y la Posición de Inversión Internacional de España en 2016*.

Chislett, W. (2017) Why Spain would like a "soft" Brexit for the UK. *REAL INSTITUTO ELCANO*. Publicado 29 de marzo 2017. Obtenido en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_en/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/ari27-2017-chislett-why-spain-would-like-soft-brexit-uk

Giles, C. (2018). What to cheer or fear in Brexit impact analysis. *FINANCIAL TIMES*. Publicado 8 de marzo, 2018. Obtenido en: <https://www.ft.com/content/c215b51a-22d8-11e8-ae48-60d3531b7d11>

Giles, C. & Tetlow, G. (2018). Winners and losers in an EU-UK free trade agreement. *FINANCIAL TIMES*. Publicado 13 de marzo, 2018. Obtenido en: <https://www.ft.com/content/6d00353c-2616-11e8-b27e-cc62a39d57a0>

Gordon, S.(2018). Brexit to hit 5 sectors hardest, research shows. *FINANCIAL TIMES*. Publicado 12 de marzo, 2018. Obtenido en: <https://www.ft.com/content/435d4698-2391-11e8-ae48-60d3531b7d11>

Merrick, R. (2018). Theresa May lacks of power to force hard Brexit trough parliament, warns George Osborne. *INDEPENDENT.CO.UK*. Publicado 1/02/2018. Obtenido en: <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/theresa-may-hard-brexit-george-osborne-parliament-support-tory-conservatives-eu-a8188751.html>

Ministerio Asuntos Exteriores y de Cooperación. Oficina de Información Diplomática. (julio, 2017). *Ficha País: Reino Unido*.

S. Adelantado, D. (2017). Los británicos residentes en España se unen contra los efectos del Brexit. *EXPANSIÓN*. Publicado 8 de marzo de 2017. Obtenido en: <http://www.expansion.com/economia/politica/2017/03/08/58bed97822601dbf5a8b4581.html>

Ventoso,L. (2017). Los españoles del Reino Unido trabajan más en Banca que los británicos. *ABC*. Publicado 5 de julio de 2017. Obtenido en: http://www.abc.es/internacional/abci-espanoles-reino-unido-trabajan-mas-banca-britanicos-201707050323_noticia.html

Short Richardson & Forth Solicitors. Brexington Post (enero, 2017). *Beginners Guide to the upcoming Brexit*.

https://www.srflegal.co.uk/resource/Brexington_Post_Issue_1.pdf