

Afi Informe

Negocio Internacional

El verdadero coste del Brexit está por venir



Tras consumarse la salida del Reino Unido de la Unión Europea el pasado 31 de enero, lo cierto es que a efectos económicos el principal impacto de Brexit se producirá cuando entre en vigor la nueva relación comercial que se establezca entre la Unión Europea y el Reino Unido. Las exportaciones españolas al mercado británico podrían caer un 9,9% con un acuerdo tipo CETA y hasta el 25% si se opta por reglas OMC.

Para España, que tiene un superávit notable con el Reino Unido tanto en bienes (0,6% del PIB) como en servicios (1,1% del PIB), el desenlace de la negociación que se acaba de iniciar afectará a la evolución futura de estos saldos. En particular, la decisión sobre la relación futura impactará en el sector del automóvil, el más expuesto al comercio con las Islas con unas exportaciones por valor de 5.223 millones de euros en 2018 y que en 2017 y 2018 se resintió con fuerza por la incertidumbre que indujo el Brexit (si bien ha sido capaz de ganar terreno en 2019).

Futura relación comercial con el Reino Unido

La consumación de la salida y las posiciones iniciales en la negociación conocidas en los últimos días no alteran de manera fundamental los escenarios futuros para la nueva relación comercial, toda vez que el Gobierno británico lleva meses declarando su voluntad de no permanecer en el mercado único ni en una unión aduanera. Se sigue por tanto pivotando entre un acuerdo muy similar al que la UE tiene con Canadá (el *Comprehensive Economic and Trade Agreement* o CETA) o que no haya ningún acuerdo regional y se comercie según los términos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y lo que impongan las cláusulas de nación más favorecida.

La propuesta negociadora de la Comisión Europea presentada el lunes 3 de febrero se ha encargado de enfatizar que cualquier acuerdo supondrá unas peores condiciones comerciales respecto a la situación actual. Desde el momento en que haya dos mercados en vez de un mercado único comenzarán a aplicar:

- Reglas de origen y aduaneras, ya que todos los bienes que entren al Mercado Único deberán cumplir con la normativa de seguridad, sanitaria, etc.
- El acceso de bienes al Mercado Único estará sujeto a una autorización previa y a actividades supervisoras.
- No habrá una armonización ni un reconocimiento mutuo y automático de la normativa. Por mucho que los estándares británicos sean elevados, si no hay una provisión explícita de no divergencia y un mecanismo de control de la misma se requerirán controles en frontera. La Comisión salvaguarda así la idea de reconocimiento mutuo a sus Estados Miembros.
- Los operadores financieros perderán el conocido como “derecho de pasaporte” que les permite operar en todo el mercado único en régimen de libre prestación de servicios desde que se constituyan en cualquier país incluido en el mismo.

La declaración del Reino Unido publicada el mismo día busca un acuerdo que le permita el mayor acceso posible al mercado de bienes sin comprometer su autonomía regulatoria, que es uno de los objetivos políticos básicos que perseguían los defensores de abandonar la Unión Europea. Aspiran a un acuerdo como el CETA que incluya una zona de libre comercio, disposiciones para reducir las barreras no arancelarias y mecanismos para facilitar el comercio de servicios, incluyendo la prestación en el denominado modo 4 de la OMC (con desplazamiento de personas para la prestación de los servicios). Hay varios ámbitos adicionales en los que el Reino Unido espera que la UE reconozca sus estándares regulatorios, como por ejemplo el relativo a la privacidad y el flujo de datos.

Así las cosas, cuanto más diverjan las regulaciones de ambas jurisdicciones, más se complicará el acceso al mercado para los bienes y servicios procedentes del Reino Unido. Por tanto, incluso aunque el Reino Unido se asegure una amplia autonomía regulatoria que le permita maniobrar y legislar como prefiera una vez abandone la UE, puede que el pragmatismo de no perder acceso al Mercado Único le haga no disfrutar esa libertad.

Es reseñable también que incluso en el escenario CETA los servicios financieros sufrirán un fuerte impacto. Es cierto que, además de un desarme arancelario casi completo en bienes, CETA otorga un acceso recíproco a los mercados de servicios con compromisos adicionales a los de la OMC. Contiene también disciplinas para suprimir barreras no arancelarias entre las dos áreas, tanto las de naturaleza técnica (controles en frontera, inspecciones, certificación) como las de naturaleza regulatoria. Con todo, un acuerdo tipo CETA está muy lejos de ofrecer un marco similar, en términos de apertura al comercio y a la inversión, al del Mercado Único.

Las condiciones mínimas de la UE para que exista un acuerdo sin aranceles ni cuotas son:

- Que, tal y como se fijó en el acuerdo de salida, Reino Unido no adquiera ventajas comparativas de forma desleal.
- El nuevo acuerdo debe concretar qué significa y cómo se materializa esa provisión, de forma que el Reino Unido no rebaje sus estándares laborales, fiscales o de medio ambiente; ni otorgue subsidios desmedidos a su industria.
- Por último, la Comisión ha marcado como una línea roja tener acceso a los caladeros de pesca británicos (cuyas condiciones de acceso Londres pretende

negociar año a año, previsiblemente para utilizarlas como mecanismos de negociación en otros ámbitos).

Aumento de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones españolas al Reino Unido una vez que entre en vigor la relación futura (en porcentajes de arancel equivalente *ad valorem*)

Sectores / Escenarios	Barreras arancelarias		Barreras no arancelarias	
	OMC	CETA	OMC	
Productos agrícolas, forestales y pesqueros	10,80	14,20	28,40	
Industrias extractivas	0,10	14,20	28,40	
Alimentación, bebidas y tabaco	22,00	14,20	28,40	
Textil, ropa de vestir, cuero y otros productos relacionados	9,50	4,80	9,60	
Madera y prod. de madera y corcho, exc. Muebles, de paja y trenzado.	1,00	2,80	5,60	
Papel y productos de papel	1,00	2,80	5,60	
Servicios de impresión y grabado	1,00	2,80	5,60	
Productos energéticos refinados	2,70	3,40	6,80	
Química y productos químicos	2,70	3,40	6,80	
Productos farmacéuticos básicos y preparados farmacéuticos	2,70	3,40	6,80	
Productos plásticos y de caucho	2,70	3,40	6,80	
Otros productos minerales no metálicos	2,00	3,00	6,00	
Metales básicos	2,00	3,00	6,00	
Productos elaborados de metal, exc. Maquinaria y equipos	2,00	3,00	6,00	
Ordenadores, electrónica y productos ópticos	1,50	3,20	6,40	
Equipo eléctrico	1,50	3,20	6,40	
Maquinaria y equipos	1,80	1,00	2,00	
Vehículos de motor, camiones y furgones	8,80	6,40	12,80	
Otros equipos de transporte	1,60	4,70	9,40	
Mobiliario y otro productos manufacturados	2,20	2,80	5,60	
Servicios turísticos	--	4,00	8,00	
Servicios no turísticos	--	2,00	4,00	

Fuente: a partir de Latorre et al. (2018)

Estimación de impacto sobre las exportaciones futuras

Se presenta aquí un ejercicio de estimación del impacto que los dos escenarios de relación comercial futura podrían tener sobre las exportaciones españolas. En el caso del CETA, solo habría barreras no arancelarias y en el caso de que el Reino Unido prefiriera, como se ha sugerido, quedarse con una relación basada en las reglas de la OMC (como la que tiene, por ejemplo, Australia), los flujos bilaterales tendrían que hacer frente a un aumento significativo de las barreras arancelarias y no arancelarias. Cuando se produzca este aumento de barreras, en principio el 1 de enero de 2021, aumentarán los precios en libras de los productos españoles y se generará el típico efecto de destrucción de comercio (los británicos sustituirán producción española por producción doméstica menos eficiente o por producción de terceros países).

Descenso estimado del Brexit en las exportaciones españolas, en los dos escenarios analizados (porcentajes de caída respecto al volumen exportado previo)

Sector	Escenarios	Impacto estimado (%)	
		CETA	No acuerdo
Productos agrícolas, forestales y pesqueros		9,34	25,77
Industrias extractivas		47,78	95,90
Alimentación, bebidas y tabaco		20,59	73,07
Textil, ropa de vestir, cuero y otros productos relacionados		19,11	76,04
Madera y prod. de madera y corcho, exc. Muebles, de paja y trenzado.		18,77	44,23
Papel y productos de papel		7,75	18,27
Servicios de impresión y grabado		4,58	10,79
Productos energéticos refinados		30,90	86,34
Química y productos químicos		5,31	14,83
Productos farmacéuticos básicos y preparados farmacéuticos		3,43	9,58
Productos plásticos y de caucho		7,14	19,96
Otros productos minerales no metálicos		5,96	15,89
Metales básicos		2,55	6,79
Productos elaborados de metal, exc. Maquinaria y equipos		4,87	13,00
Ordenadores, electrónica y productos ópticos		5,84	14,42
Equipo eléctrico		5,06	12,49
Maquinaria y equipos		1,45	5,53
Vehículos de motor, camiones y furgones		5,33	18,01
Otros equipos de transporte		2,69	6,28
Mobiliario y otro productos manufacturados		3,97	11,05
Servicios turísticos		7,06	14,12
Servicios no turísticos		9,21	18,41

Fuente: Afi, a partir de OCDE, Latorre et al. (2018)

El impacto sobre las exportaciones dependerá de:

- Las barreras arancelarias y no arancelarias. Según el proyecto de arancel exterior común que ha publicado el Reino Unido (el 6 de febrero ha lanzado una consulta), los aranceles serán más altos para productos como los agrícolas, las industrias extractivas o el sector de alimentación, bebidas y tabaco. La estimación de las barreras no arancelarias se basa en el estudio pormenorizado que encargó la Comisión Europea para la negociación con Estados Unidos.
- La elasticidad precio de la demanda británica. Tomando las elasticidades de los trabajos empíricos más recientes, los valores también varían en función de la función de demanda y de la existencia de sustitutivos.
- La especialización de las exportaciones españolas. La reducción del consumo británico de productos y servicios españoles será menor cuanto más peso tengan en las importaciones de un determinado sector. Es decir, será más difícil para los británicos encontrar sustitutivos para las vacaciones en Ibiza que para los tomates. Se ha corregido el efecto total construyendo un índice de especialización de cada sector. De la misma manera, la contracción de la oferta de exportación española a

Reino Unido (debida a la reducción del precio neto de aranceles) será más intensa en aquellas producciones que tengan menor especialización y márgenes.

Tomando los resultados mostrados en la tabla anterior, el descenso agregado de las exportaciones sería de un 10% en el caso de un acuerdo tipo CETA. La caída sería pronunciada en el sector de alimentación, bebidas y tabaco (- 20,6%) y en el textil (19,1%), pero podría ser moderada en automoción (- 5,3%). Sin embargo, si se optara por el marco de la OMC, el descenso de las exportaciones llegaría al 25,5%, con fuertes descensos en las partidas de mayor elasticidad y menor diferenciación e incluso en el sector del automóvil (-18%). Los porcentajes señalados de descenso en las exportaciones agregadas se traducirían en descensos de -0,23% y -0,6% en el Valor Añadido Bruto, respectivamente.

No obstante, para llegar a una estimación completa del efecto que tendrá la relación futura en el PIB español, es preciso incorporar tanto el lado de las importaciones (donde estimamos un impacto de -6% con un acuerdo tipo CETA y de -15,3% con OMC) como los efectos de equilibrio general a través de la desviación de comercio (mayor exportación a otros países de la UE por pérdida de competitividad de los productos británicos). Según el Banco de España, el efecto en el PIB sería muy modesto en el caso de que se pudiera llegar a un acuerdo tipo CETA (acumulado de -0,02 en cinco años), pero podría alcanzar 0,5 puntos porcentuales si se opta por una relación OMC. La primera cifra, que sugiere un impacto casi imperceptible, está en parte explicada por la previsión de apreciación de la libra que el Banco de Inglaterra incorpora en sus escenarios y que el Banco de España utiliza en su estimación. Dicha apreciación compensaría una parte de las barreras no arancelarias sobre el precio de los productos españoles en el mercado británico.

En definitiva, la pervivencia del superávit español con el Reino Unido en su nivel actual, dependerá de la prioridad que otorgue el Gobierno británico a mantener su autonomía regulatoria. La negociación va a ser muy difícil puesto que tiene una restricción temporal muy rígida y una complejidad notable, a pesar de que el punto de partida es común en materia de regulaciones. Aunque la opción OMC está sobre la mesa, podría tratarse de una posición de negociación, dado que el efecto negativo que tendría en el PIB británico la erección de barreras arancelarias y no arancelarias será disuasorio (la última estimación del Banco de Inglaterra es de una caída de -4,75%).