

Tras una reacción inicial adversa de los mercados financieros, la economía británica ha registrado, en los meses posteriores al referéndum sobre la permanencia en la UE, celebrado en junio, una evolución más favorable de la esperada. Si bien algunos indicadores de confianza de consumidores y empresarios se han resentido, la actividad se ha mantenido con el apoyo de las autoridades económicas, que reaccionaron rápidamente para evitar estrangulamientos en la financiación, sosteniendo el dinamismo del consumo privado y el avance de los servicios empresariales. Esta evolución sorprende aún más si se tiene en cuenta la incertidumbre que ha rodeado tanto el tipo de relación con la UE que persigue el Gobierno británico tras la salida como el propio proceso de negociación.

De acuerdo con los tratados de la UE, el procedimiento de salida de un Estado miembro está regulado en el artículo 50, incorporado en el Tratado de Lisboa. En este artículo se establecen tanto aspectos básicos —como la obligación de notificar la decisión al Consejo Europeo— como un plazo máximo para que esta tenga lugar (dos años a partir de la fecha de notificación), salvo que haya un acuerdo por unanimidad para prolongar dicho proceso. También determina que el acuerdo de salida tendrá en cuenta el marco de las futuras relaciones entre la UE y el Estado saliente, y que tendrá que ser aprobado por el Consejo, por mayoría cualificada¹, después de obtener el consentimiento del Parlamento Europeo. Se espera que el Reino Unido invoque este artículo antes de que fi-

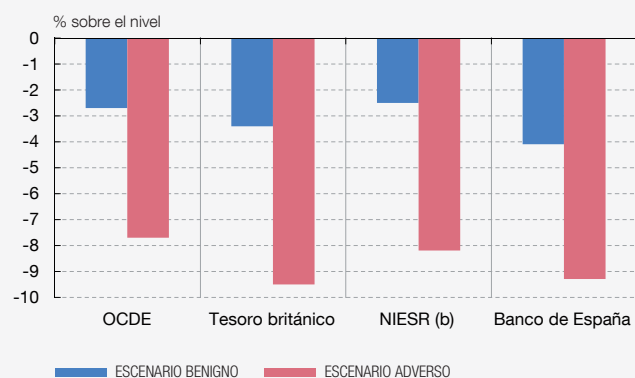
1 Esta requiere el apoyo de un 72% de los miembros del Consejo, sin el estado saliente, que representen un 65% de la población de la UE sin dicho Estado.

nalice el mes de marzo de 2017. A partir de entonces, el Reino Unido debe negociar con la UE tanto las condiciones de salida (con aspectos tan relevantes como el tratamiento de los trabajadores europeos y británicos en el Reino Unido y el resto de Europa, respectivamente, o el pago de los compromisos pendientes del Reino Unido con el presupuesto europeo) como el nuevo marco de relaciones entre la Unión Europea y el Reino Unido.

Al comienzo de 2017, Theresa May, la primera ministra británica, dio a conocer algunos detalles de su plan de salida y del nuevo marco de relaciones que pretende acordar con la UE en el plazo de dos años, si bien declaró su intención de negociar un período de transición que suavice el cambio al nuevo régimen. También anunció su compromiso de que el acuerdo sea votado por las dos cámaras del Parlamento británico. La primera ministra dejó claro que sus prioridades son establecer controles al acceso de inmigrantes procedentes de la UE y que la justicia británica deje de estar bajo la jurisdicción del Tribunal Europeo de Luxemburgo. Reconociendo que ambos objetivos resultan incompatibles con el acceso al Mercado Único, Theresa May renuncia a dicho acceso y, en su lugar, plantea acordar un tratado de libre comercio con la UE, cuyas características serían objeto de negociación por ambas partes. El Gobierno británico persigue, además, firmar acuerdos comerciales con terceros países fuera de la UE, para lo cual no quiere estar condicionado por el arancel exterior común de la Unión Aduanera.

En principio, la pérdida del acceso al Mercado Único Europeo conlleva: a) un incremento de los costes —aranceles y otras barreras no arancelarias— de las transacciones comerciales entre Europa

Gráfico
IMPACTO A LARGO PLAZO SOBRE EL PIB DEL REINO UNIDO (a)



Cuadro
OPCIONES PARA LA FUTURA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE LA UE Y EL REINO UNIDO

	Posibles opciones		
	FTA como Canadá	EFTA y acuerdos sectoriales	OMC
Libre comercio (bienes no agrícolas)	X	X	—
Arancel de nación más favorecida	—	—	X
Acuerdos en algunos servicios	X	X	—
Libertad de movimiento de personas	(c)	X	—
Aportación financiera a programas UE	—	(d)	—
Acuerdos con terceros países	X	X	X

FTA: Acuerdo de libre comercio

FUENTES: OCDE, NIESR, Tesoro británico y Banco de España.

a En los estudios que ofrecen un rango de estimaciones, el gráfico recoge el menor impacto de ese rango en el escenario benigno y el más desfavorable en el escenario adverso.
 b National Institute of Economic and Social Research (NIESR): «Weighing EU exit using gross value-added trade», en *Prospects for the UK economy*, National Institute Economic Review, agosto de 2016.
 c En el acuerdo con Canadá, se admite cierta movilidad para personas con alta cualificación.
 d En el caso de Suiza, este país contribuye a programas específicos.

y el Reino Unido; b) un menor atractivo para los flujos de inversión exterior entre ambas zonas; c) una menor facilidad para prestar servicios transfronterizos, y d) la pérdida de la posibilidad de prestar servicios financieros en la UE para las empresas que solo estén radicadas en el Reino Unido («pasaporte financiero europeo»). Adicionalmente, la economía británica perdería las ventajas derivadas de los acuerdos comerciales que la UE ha venido firmando con terceros países, al menos hasta que firme nuevos tratados con ellos. En el ámbito presupuestario, la retirada de la UE supondrá una menor aportación de recursos a las arcas de la UE, pero también una pérdida de financiación europea a un buen número de programas de investigación y desarrollo del Reino Unido y de las subvenciones europeas que actualmente recibe la agricultura inglesa. A ello habrá de unirse el pago por parte del Reino Unido de los compromisos pendientes con la UE.

Como consecuencia, cabe esperar que, aunque el Reino Unido trate de profundizar sus relaciones comerciales con otras áreas, a corto plazo el grado de apertura exterior de la economía británica se reduzca como consecuencia de su menor vínculo con la UE (menor movilidad de bienes, servicios, capitales y personas). Según pronostican numerosos estudios, ello tendría efectos duraderos sobre la innovación, la adopción de tecnologías y el crecimiento y cualificación de la oferta laboral, lo cual tendrá implicaciones sobre la productividad y, muy posiblemente, sobre la inversión y la acumulación de capital. A su vez, los socios europeos del Reino Unido, gran parte de los cuales mantienen un superávit comercial con este país, se verán afectados negativamente por su menor nivel de actividad, si bien pueden verse favorecidos, en algunos casos, por la deslocalización de actividades desde esa economía. Este podría ser el caso de la industria financiera radicada en Londres, donde las entidades que pueden verse afectadas por la pérdida del «pasaporte europeo» están diseñando planes de contingencia que contemplan diversos escenarios, en función de la actividad concreta que desarrollan en Europa y de la posibilidad o no de desarrollarla en un régimen de equivalencia regulatoria.

Estas implicaciones van a tener mayor o menor relevancia dependiendo de si la UE y el Reino Unido acuerdan un tratado de libre comercio y de cuál sea su alcance. De momento, el Gobierno británico ha descartado la pertenencia al Mercado Único y al Espacio Económico Europeo (como Noruega o Islandia) y parece rechazar la

participación en la Unión Aduanera en su formato actual. Por tanto, el rango de opciones posibles (véase cuadro adjunto) sería: 1) un tratado de libre comercio con la UE que, como desea el Gobierno británico, proporcione el máximo grado de integración económica posible (el firmado con Canadá, que suprime aranceles en los bienes no agrícolas e incorpora acuerdos en algunos servicios, puede constituir una referencia); 2) la participación en la organización de libre comercio EFTA (European Free Trade Association) y acuerdos bilaterales con países de la UE en ciertos sectores (el caso de Suiza), y 3) la adopción de las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (establecimiento de aranceles aplicando el criterio de «nación más favorecida»², aunque la OMC excluye los servicios financieros), si no hay acuerdo con la UE.

Los efectos sobre la capacidad productiva del Reino Unido fueron analizados en varios estudios, publicados antes del referéndum, que contemplaban varios escenarios respecto a la relación económica entre Europa y el Reino Unido. Los «más benignos» preservaban la mayor parte de las relaciones comerciales existentes en la actualidad, y, en los «más adversos», el Reino Unido pasaba a regirse por las normas de la OMC. Estos estudios estimaban que el impacto a largo plazo del *brexit* sería un nivel de PIB más reducido en la economía británica, que oscilaba entre algo menos del 3 %, en un escenario benigno, y casi un 10 % en el caso del escenario del Tesoro británico (véase gráfico adjunto), debido, en su mayor parte, al efecto negativo sobre la productividad. Otros trabajos, posteriores al referéndum, han examinado las ganancias que podría obtener el Reino Unido a través de nuevos acuerdos comerciales con terceros países —Australia, países asiáticos y, especialmente, Estados Unidos—. Basándose en la experiencia histórica aportada por los acuerdos existentes en la economía mundial, estos análisis [Ebell (2016)] obtienen que, aunque el comercio de bienes aumenta por la firma de dichos acuerdos —siendo escaso el impacto sobre el comercio de servicios—, no lograría compensar la pérdida de flujos comerciales que, muy probablemente, supondría un acuerdo de libre comercio con la UE.

2 Este criterio resulta del principio de no discriminación, según el cual los miembros de la OMC no pueden dar un trato más lesivo (aranceles más elevados) a unas naciones que a otras. Solo se admite un tratamiento preferencial en los casos de áreas regionales de libre comercio y de uniones aduaneras.