

LA UE FRENTE AL BREXIT: EL CANAL COMERCIAL

Alejandro Buesa y Moritz Roth

Economistas en la Dirección General de Economía y Estadística.

Departamento de Economía Internacional y Área del Euro del Banco de España

Juan Luis Vega

Adviser. Departamento de Economía Internacional y Área del Euro del Banco de España

RESUMEN

Este artículo revisa los canales de transmisión a través de los cuales se sustancian los efectos del *Brexit*, prestando especial atención a la exposición de las principales economías de la UE al comercio con el Reino Unido y a la naturaleza de la futura relación comercial entre ambas áreas a la hora de determinar los potenciales costes de la salida, presumiblemente en 2021. En las simulaciones econométricas realizadas, centradas en los canales comerciales, dicha relación aparece como un determinante fundamental; interacciones más estrechas tienden a amortiguar los costes, que resultan, en cualquier caso, mayores para el Reino Unido que para el resto de países analizados. Las simulaciones revelan también la existencia de cierta heterogeneidad de efectos entre los países de la UE, dependiendo de las respectivas exposiciones comerciales y su composición sectorial.

PALABRAS CLAVE

Brexit, Impacto macroeconómico, Unión Europea, Políticas comerciales.

1. Introducción

Pasados más de tres años desde la celebración del referéndum sobre la permanencia de Reino Unido en la Unión Europea (UE) y de que el gobierno británico activase, meses después, el artículo 50, que regula el procedimiento para la salida de un Estado miembro, el proceso iniciado entonces parece haber entrado en su fase de resolución. La amplia victoria del Partido Conservador en las elecciones de diciembre y la subsiguiente ratificación parlamentaria del Acuerdo de Salida allanan el camino para que el país abandone la UE de forma ordenada antes del 31 de enero de 2020. Comenzará entonces el denominado período transitorio, durante el cual ambas partes deberán negociar los aspectos relativos a su relación futura, incluidos aquellos de índole no comercial, con un calendario muy exigente que, salvo prórroga, expira el 31 de diciembre de 2020 (1).

En el terreno comercial, la versión revisada de la Declaración Política acordada por el Consejo Europeo y el gobierno británico a finales de octubre explicita la voluntad mutua (que no la obligación legal) de que

dicha relación futura se base en la firma de un acuerdo ambicioso de libre comercio de bienes y servicios, excluyéndose modelos de relación más estrecha tales como una unión aduanera, posibilidad que el acuerdo anterior alcanzado con el gobierno de Theresa May dejaba abierta. Aunque el período transitorio puede extenderse hasta un máximo de dos años a petición británica (2), la firme voluntad del gobierno Johnson de concluir el proceso en 2020 (3), junto a la complejidad técnica de la negociación de un acuerdo comercial amplio, conlleva el riesgo de que se diluya el nivel de ambición inicial. Por consiguiente, un acuerdo más limitado que solo cubra algunas áreas (por ejemplo, la eliminación de aranceles y cuotas en buena parte del comercio de bienes) pero que deje fuera otras, o incluso la conclusión del plazo sin acuerdo, son posibilidades que no pueden ser descartadas a día de hoy. Tampoco resulta descartable que, en la eventualidad de que el período transitorio concluya sin acuerdo, puedan producirse interrupciones en el sector financiero. Esto exigirá la adopción por parte de los gobiernos y la propia Comisión Europea de nuevas medidas de con-

tingencia, particularmente en áreas no cubiertas por posibles reconocimientos mutuos de equivalencia regulatoria, previstos también en la Declaración Política.

La salida del Reino Unido —miembro de la Comunidad Económica Europea (CEE) desde 1973— conformará, sin duda, una nueva UE, menos diversa pero también más cohesionada. Tras una década de grandes tensiones económicas, sociales y políticas por las consecuencias de la crisis iniciada en 2008, la fractura de la UE —la primera desde que en 1951 seis países crearan la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA)— se producirá finalmente por la salida del país que se reservó siempre un estatus especial por no compartir la aspiración común de «una unión cada vez más estrecha», formulada ya en el Tratado de Roma, que dio lugar en 1957 a la CEE. Esto reivindica la visión fundacional de que la sostenibilidad a largo plazo del Mercado Único exigiría con el paso del tiempo mayor integración monetaria y económica, y, eventualmente, una estrecha cooperación en el ámbito de la política.

Este artículo analiza, desde la óptica de los países de la UE, los efectos macroeconómicos de la salida del Reino Unido, centrándose en aquellos que discurren a través del canal comercial. En la sección 2, se abordan desde un punto de vista teórico los posibles mecanismos de transmisión del *shock* que representa el *Brexit* y se singulariza el impacto a través del canal comercial como el que resulta cuantitativamente más relevante (para el resto de países que no son el propio Reino Unido) en los casos de salida ordenada. Asimismo, se revisan las exposiciones —directas e indirectas— de los países de la UE al comercio con el Reino Unido, que constituyen un aspecto determinante de los efectos comerciales. En la sección 3 se realiza —para las mayores economías de la UE y el área del euro— un ejercicio de simulación de dichos impactos usando el Modelo Económico Global del Instituto Nacional de Investigación Económica y Social del Reino Unido (NIGEM, por sus siglas en inglés). La sección 4 resume las principales conclusiones del análisis.

2. Los mecanismos de transmisión

La UE es un área con un elevado grado de integración económica en la que el Mercado Único garantiza la

plena libertad de movimiento de mercancías, servicios, capitales y personas (las denominadas *cuatro libertades*). Además, sus Estados miembros forman parte de una unión aduanera en la que las mercancías circulan libres de aranceles y controles en frontera, dado que los productos comparten estándares y regulaciones independientemente de su país de procedencia. La pertenencia a la Unión Aduanera implica, también, aranceles comunes frente a terceros países. La salida del Reino Unido, por tanto, tendrá como consecuencia directa más visible —excluidos efectos transitorios que pudieran surgir por disrupciones financieras en el contexto de un proceso desordenado de salida, que no se abordan en este artículo— el encarecimiento del comercio de bienes y servicios entre ambas áreas, que se verá sujeto a potenciales barreras arancelarias y no arancelarias (ej., cuotas, retrasos en frontera, costes administrativos, etc.) (4), ahora inexistentes.

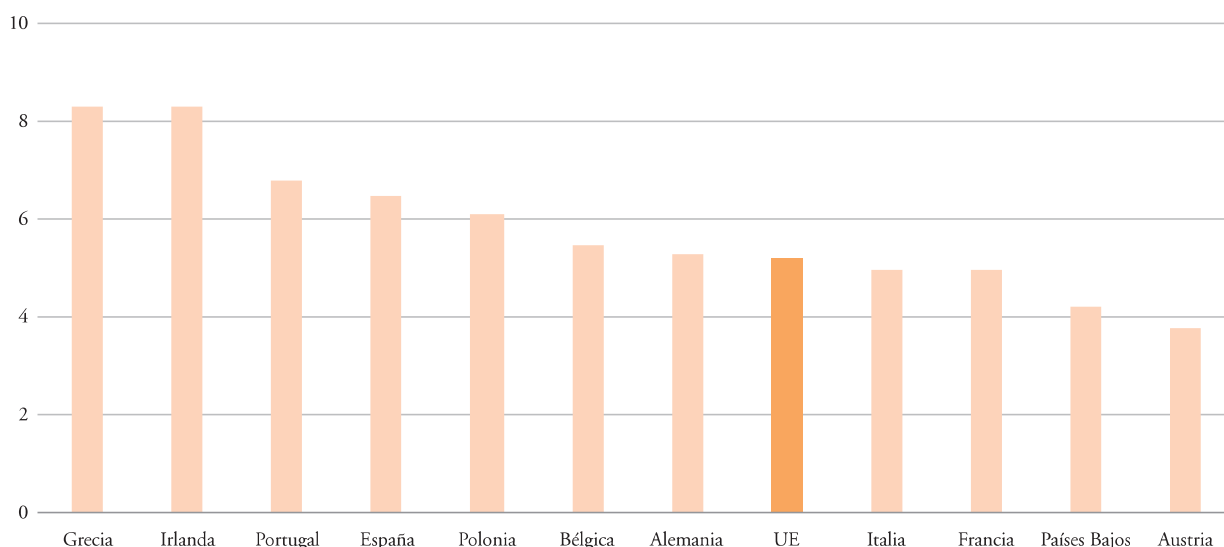
2.1. Cambios en la relación real de intercambio

Analizar el impacto macroeconómico del *Brexit* requiere distinguir entre el tamaño del *shock*, cuya magnitud dependerá de la naturaleza de la futura relación comercial entre la UE y el Reino Unido así como de los mecanismos de propagación, es decir, los canales de transmisión de dicho *shock* a las condiciones económicas generales. En cuanto al primer aspecto, los últimos acontecimientos políticos en el Reino Unido abren varios escenarios a futuro. Un Tratado de Libre Comercio entre ambas áreas inspirado, por ejemplo, en el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) con Canadá —que es probablemente el acuerdo comercial más ambicioso firmado hasta el momento por la UE— podría ser compatible con el grado de ambición expresada en la Declaración Política de octubre. En caso de que el período transitorio culminara sin acuerdo, sin embargo, el comercio de bienes y servicios entre ambas áreas pasaría a regularse en función de las normas de nación más favorecida de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (5). Dado el escaso margen temporal para la negociación que proporciona el plazo de 31 de enero de 2020, son posibles también soluciones intermedias, en las que se negocien acuerdos parciales en sectores específicos, a la espera de la posterior firma de un acuerdo más general (6).

Gráfico 1

Arancel medio aplicado a las importaciones del Reino Unido provenientes de la UE

Datos en porcentaje



Fuente: Cappariello (2017).

En todo caso, cualquiera de estas opciones implicará un incremento de aranceles y otras barreras no arancelarias y, *ceteris paribus*, un encarecimiento del comercio bilateral con respecto a la situación actual, que puede ser muy significativo para algunos sectores en el caso que no se produzca un acuerdo. Cappariello (2017) estima que la tarifa arancelaria media que las exportaciones del resto de países de la UE tendrían que afrontar en el caso de que la futura relación comercial se basara en las reglas de nación más favorecida de la OMC sería del 5,2%, mientras que la UE aplicaría una tarifa media del 3,9% a las importaciones del Reino Unido (véase gráfico 1). En el caso de las barreras no arancelarias, de más difícil cuantificación, Byrne y Rice (2018) calculan un aumento de hasta el 90% en media para los países de la UE en el caso de no producirse un acuerdo, con un impacto significativo en la economía irlandesa. En conjunto, Campos y Timini (2019) estiman, a partir de un modelo de gravedad estructural, que el encarecimiento del comercio por la imposición de barreras post-*Brexit* podría conllevar una reducción de los flujos comerciales bilaterales que en un escenario sin acuerdo podría representar hasta un 30% en el caso del Reino Unido y alrededor del 2% en el caso de la UE.

Además, a la hora de contemplar los efectos que discurren a través de las variaciones en los precios de exportaciones e importaciones es preciso contar con que el tipo de cambio se ajustará para compensar, al menos parcialmente, movimientos en la relación real de intercambio, teniendo en cuenta también los efectos macroeconómicos de equilibrio general. Así, por ejemplo, una depreciación de la libra esterlina frente al euro, tal como la observada en el período transcurrido desde la celebración del referéndum a mediados de 2016, encarece las exportaciones al Reino Unido y, por el contrario, abarata las importaciones de bienes del resto de países de la UE procedentes del Reino Unido, con efectos sobre el saldo bilateral de ambas áreas, la demanda agregada y la inflación.

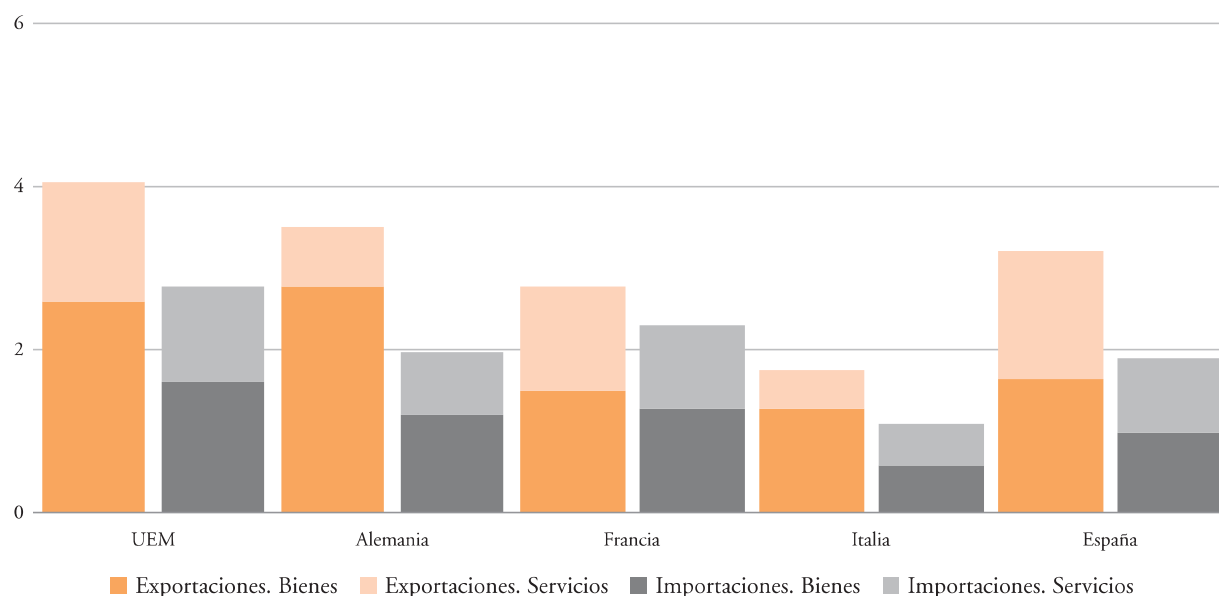
2.2. La exposición comercial de la UE al Reino Unido

El Reino Unido es la segunda mayor economía de la UE en términos de PIB y mantiene relaciones comerciales muy intensas con el resto de la Unión, que constituye su mayor socio comercial. Desde el punto de vista de los países de la UE, su exposición al comercio con el Reino Unido, es decir, el saldo bilateral de la

Gráfico 2

Comercio de bienes y servicios con el Reino Unido

Porcentaje del PIB



Fuente: Eurostat. Datos de 2017.

balanza comercial y su composición sectorial, resulta clave para entender los efectos diferenciales del *Brexit*.

El gráfico 2 muestra la importancia del comercio bilateral de bienes y servicios con el Reino Unido para los mayores países de la UE y el área del euro, que en 2017 (7) registraba un superávit comercial de alrededor de 1,5% del PIB. En dicha fecha, las exportaciones al Reino Unido representaban algo más el 4% del PIB de la UEM, con una contribución del comercio de bienes sensiblemente mayor que la de servicios. En contraste, la contribución de bienes y servicios era más equilibrada en el caso de las importaciones de la UEM. Por países, existía cierta heterogeneidad; Alemania y España resultan ser los países más expuestos al comercio con el Reino Unido, con superávits comerciales y exportaciones en porcentaje del PIB sensiblemente superiores a los de Francia o, especialmente, Italia.

La composición sectorial de las exportaciones al Reino Unido es otra fuente de variabilidad en los efectos por países, dado que los incrementos de aranceles y otros costes no arancelarios tras el *Brexit* no serán unifor-

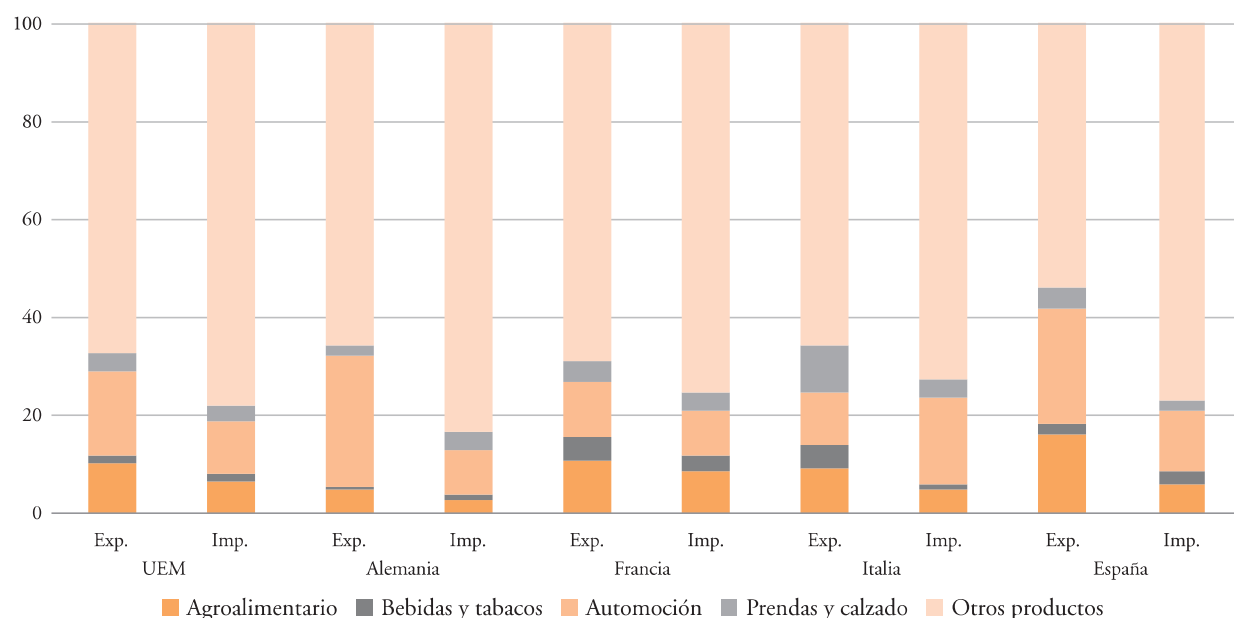
mes por sectores productivos, como tampoco lo son las elasticidades de demanda de la diversidad de bienes y servicios exportados, con distinta intensidad por su especialización productiva, para los países de la UE. En este sentido, el gráfico 3 muestra la estructura sectorial de las exportaciones al Reino Unido de las principales economías de la Unión. Destaca el peso de sectores como el automotriz y el agroalimentario que, junto a los sectores de *bebidas y tabaco* y *ropa y calzado*, resultan ser los más protegidos por las normas de nación más favorecida de la OMC.

Un factor a tener en cuenta es que, como parte de la globalización, las empresas han venido descentralizando geográficamente las distintas etapas de su proceso productivo (diseño, fabricación, comercialización, servicios post-venta, etc.), configurando las denominadas *cade-nas de valor globales* (GVC, por sus siglas en inglés). El predominio de dichas GVC constituye una complicación adicional a la hora de evaluar los efectos de *shocks* comerciales dado que los cálculos tradicionales de la estructura exportadora de una economía, que no descuentan el valor de los bienes intermedios importados

Gráfico 3

Exposición sectorial al Reino Unido

Datos en porcentaje

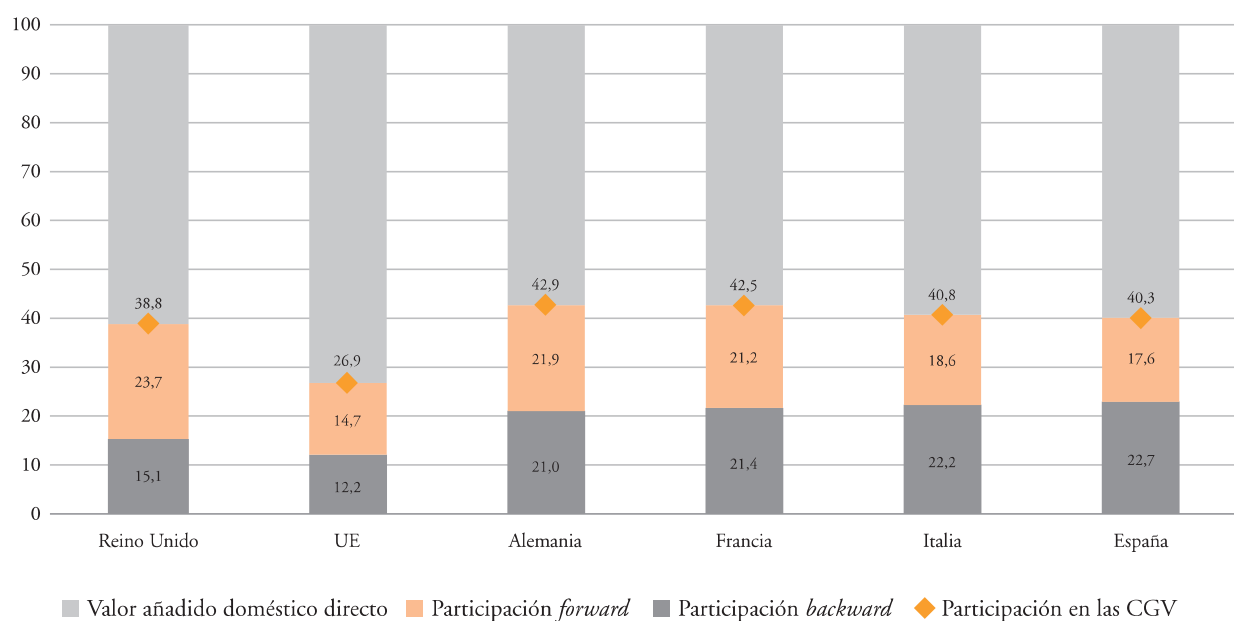


Fuente: ICEX, base de datos EUROESTACOM. Datos de 2018.

Gráfico 4

Participación en las cadenas globales de valor

Datos en porcentaje



Fuente: OCDE, base de datos TIVA (Trade in Value Added). Datos de 2015.

(esto es, su contenido importador), pueden discrepar en gran medida de los obtenidos usando valores añadidos. Igualmente, es preciso tener en cuenta que parte de las exportaciones de bienes intermedios de un país A a otro país B tendrán como destino final, tras alguna transformación, terceros países.

La participación de una economía en las GVC puede analizarse de forma más precisa por medio de las tablas *input-output* globales, con las que pueden extraerse los componentes doméstico y foráneo del valor añadido de las exportaciones brutas. Usando esta herramienta, el gráfico 4 muestra cómo las economías europeas, incluyendo el Reino Unido, presentan un alto grado de participación en las GVC. Cappariello y cols. (2018) estiman que esta característica amplifica de forma significativa los efectos de la introducción de aranceles al comercio post-*Brexit*.

2.3. Otros canales de transmisión

Más allá de los efectos que discurren a través de variaciones en la relación real de intercambio, las exportaciones de los países de la UE al Reino Unido dependerán de manera decisiva del impacto que el *Brexit* tenga sobre la economía británica y, por ende, sobre su demanda de importaciones. Los múltiples estudios disponibles han destacado varios canales de transmisión a este respecto (8). En primer lugar, el resultado del referéndum sobre la permanencia del Reino Unido en la UE a mediados de 2016 inauguró un período de incertidumbre sin precedentes en la historia reciente del país que se ha prolongado en el tiempo y que ha ejercido efectos significativos sobre la demanda agregada (9). Los componentes más afectados han sido precisamente aquellos para los que el carácter irreversible del gasto ha hecho más valiosa la opción de esperar cuando la incertidumbre es alta: la inversión empresarial (que ha decrecido en cinco de los seis últimos trimestres), la inversión residencial y, en menor medida, el gasto en consumo de bienes duraderos. Usando datos individuales de las empresas que participan en una encuesta que el Banco de Inglaterra viene realizando regularmente desde 2016 a los responsables de las decisiones empresariales (el *Decision Maker Panel*), Bloom y cols. (2019) estiman que la inversión es un 11%

menor como resultado de la incertidumbre asociada al proceso de salida de la UE (10). Bank of England (2019b) encuentra evidencia, basada en las entrevistas de sus doce agentes regionales con empresas británicas, de que la incertidumbre sobre la futura relación comercial con la UE habría provocado también que algunas empresas extranjeras excluyan al Reino Unido de sus cadenas de valor, con efecto significativo sobre las exportaciones que se han debilitado notablemente en los dos últimos años, además de por el menor crecimiento global.

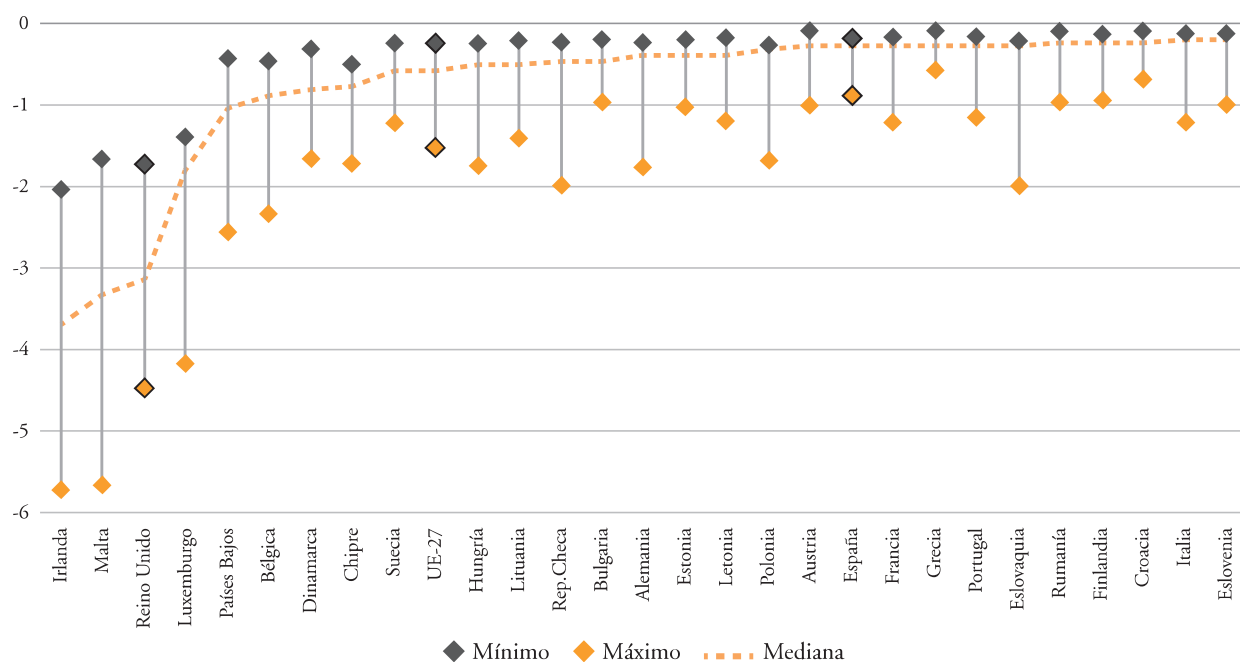
Otros canales destacados en la literatura incluyen efectos, en muchos casos anticipados en el tiempo, sobre las migraciones y la oferta de trabajo, inversión extranjera directa y productividad. Así, Campos y Timini (2019) estiman que los flujos migratorios hacia el Reino Unido podrían verse reducidos en un 25%. De Almeida y cols. (2019), por su parte, argumentan que los flujos de inversión directa proveniente de los países de la UE al Reino Unido se han venido desacelerando significativamente desde la celebración del referéndum en 2016. Finalmente, Bloom y cols. (2019) muestran cómo la capacidad productiva del país ha podido también verse afectada por la reducción del nivel de productividad de alrededor de un 2%, como consecuencia de la acción de dos factores: por un lado, una composición más desfavorable del *pool* de empresas, por el mayor crecimiento de aquellas con vocación más doméstica, y que son típicamente menos productivas; por otro, las empresas han tenido que dedicar tiempo y recursos a la preparación del *Brexit* en lugar de a otras actividades de mayor impacto para la mejora de la productividad.

La estimación conjunta de estos efectos no es sencilla, requiriendo el empleo de modelos econométricos relativamente complejos. Usando NiGEM, Berthou y cols. (2019) muestran cómo los resultados dependen de forma crucial de qué canales de transmisión estén activos en las simulaciones. Estos autores reportan un rango de efectos de entre el 2 y el 6% de reducción en el PIB en el horizonte de cinco años para el Reino Unido y de algo menos del 1% para la UE, bajo el supuesto de que el comercio bilateral entre ambas áreas se rija en el futuro por las reglas de la OMC. Los resultados resultan, además, sensibles a las medidas de política económica

Gráfico 5

Brexit: impacto sobre PIB en la literatura

Datos en porcentaje



Fuente: Bisciari (2019).

—monetaria, fiscal, comercial y regulatoria— que puedan adoptarse para compensar las pérdidas económicas derivadas del *Brexit*.

Bisciari (2019) revisa las estimaciones provenientes de un conjunto amplio de estudios, confirmando el elevado grado de incertidumbre asociado a estas estimaciones y el carácter eminentemente asimétrico del *shock*, que afectará negativamente de forma más intensa al Reino Unido que a la UE, y que dentro de esta última los efectos pueden llegar a ser muy heterogéneos por países (véase gráfico 5).

3. Los efectos del *Brexit* a través del canal comercial

En esta sección se ilustra la importancia de la naturaleza de la futura relación comercial entre la UE y el Reino Unido a la hora de determinar los potenciales costes de la salida del Reino Unido de la UE, presumiblemente en 2021. Para ello se realiza un ejercicio de simulación de los efectos en términos de PIB del

Brexit bajo hipótesis alternativas sobre dicha relación futura, incluidas las dos que a día de hoy se perfilan como más probables. En un primer escenario, las partes no lograrían alcanzar un acuerdo en plazo y el comercio bilateral entre ambas áreas pasaría a regularse según las reglas de la OMC. En un segundo escenario, compatible con la Declaración Política de octubre, el Reino Unido y la UE firmarían un acuerdo ambicioso de libre comercio, similar al Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) con Canadá. Finalmente, en aras de dar una visión lo más completa posible, se considera un tercer escenario de Unión Aduanera (11) que, sin embargo, ha sido descartado por el actual gobierno británico. En todos los casos, la comparación se hace con respecto al *statu quo*, es decir, una situación hipotética en la que el *Brexit* no tiene lugar y el Reino Unido permanece en la UE.

Los ejercicios de simulación se realizan con una versión expandida de NiGEM que permite distinguir el comercio (exportaciones e importaciones) del Reino Unido con la UE-27 y con el resto del mundo a partir de los

patrones de comercio observados en el 2016. El ejercicio trata de singularizar los efectos que transcurren a través del canal comercial dejando inoperativos el resto de canales de transmisión referidos en la sección 2.

Dos de los tres escenarios simulados —Unión Aduanera y Tratado de Libre Comercio— implican la no imposición de aranceles al comercio entre el Reino Unido y la UE, mientras que en el tercero los aranceles se fijan en los máximos niveles que la OMC autoriza para sus miembros. En cuanto al comercio del Reino Unido con el resto del mundo, los tres escenarios asumen la aplicación de la actual tarifa exterior de la UE. Este supuesto se cumple por definición en el caso de una Unión Aduanera, pero también resulta razonable, al menos como situación de partida, para el resto de escenarios, a pesar de que estos sí permitirían al Reino Unido desarrollar con el tiempo una política comercial autónoma, en línea con las intenciones declaradas por su actual gobierno.

Al contrario que en el caso de los aranceles, los tres escenarios asumen, por otra parte, la introducción, si bien en distintas cuantías, de barreras no arancelarias al comercio bilateral de bienes y servicios, ahora inexistentes. En línea con el trabajo de Berthou y cols. (2019), la calibración de dichas barreras se lleva a cabo

estimando, a partir de datos sectoriales, la reducción de costes comerciales que han supuesto anteriores fases en el proceso de integración del Reino Unido y la UE (12), ganancias que se asumen que revertirían con el *Brexit*, si bien en distinto grado, dependiendo del acuerdo sobre la relación comercial futura entre ambas áreas. En la cuadro 1 se cuantifican —en términos tarifarios equivalentes (*ad valorem*)— las consecuencias de la introducción de barreras no arancelarias que afectarían tanto al comercio de bienes como al de servicios en los tres escenarios analizados. El cuadro muestra cómo los exportadores británicos se verían más afectados que sus contrapartidas en la UE-27 por la introducción de dichas barreras, especialmente en el sector servicios. Así, la introducción de barreras no arancelarias equivaldría a un incremento tarifario que oscilaría, dependiendo de los escenarios, entre el 12 y el 18,7% para las importaciones de productos británicos en la UE y entre el 6,6 y el 12,1% para las importaciones de productos de la UE en el Reino Unido.

Finalmente, el gráfico 6 resume los resultados de las simulaciones para el Reino Unido, los cuatro mayores países de la UE (Alemania, Francia, Italia y España) y el área del euro en su conjunto. Las barras representan la reducción en el nivel del PIB al cabo de tres años tras la salida efectiva del Reino Unido respecto al esce-

Cuadro 1

Aranceles equivalentes *ad valorem* de barreras no arancelarias

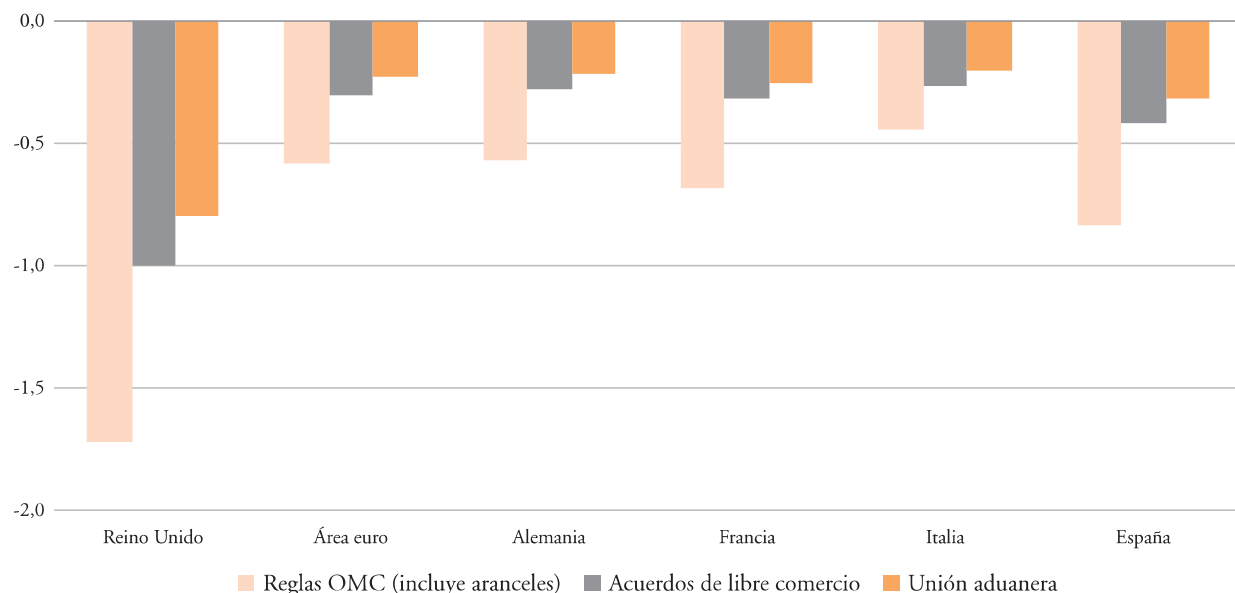
		Reglas OMC		Acuerdo de Libre Comercio		Unión Aduanera	
		De imp. UE desde RU	De imp. RU desde UE	De imp. UE desde RU	De imp. RU desde UE	De imp. UE desde RU	De imp. RU desde UE
Comercio de servicios		8,6%	3,8%	8,6%	3,8%	8,6%	3,8%
		10,2%	8,4%	6,7%	5,6%	3,4%	2,8%
Comercio de bienes	Supuesto	Se revierten todas las BNA reducidas previamente		Se revierten 2/3 de las BNA reducidas previamente		Se revierte 1/3 de las BNA reducidas previamente	
	Referencia	Berthou y cols. (2019)		The UK in a Changing Europe (2019)			
Incremento total en el arancel		18,7%	12,1%	15,3%	9,4%	12,0%	6,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de Berthou y cols. (2019) y The UK in a Changing Europe (2019).

Gráfico 6

Brexit: impacto comercial sobre PIB

Desviación (%) respecto al escenario de permanencia en 2022



Fuente: Elaboración propia.

nario base de permanencia en la UE. La naturaleza de la futura relación comercial entre ambas áreas aparece como un determinante fundamental de los costes del *Brexit*; relaciones más cercanas tienden a amortiguar dichos costes para todas las áreas. Las simulaciones muestran también que los costes serían mayores para el Reino Unido que para el resto de países analizados, así como la existencia de cierta heterogeneidad de efectos entre los países de la UE, dependiendo de las respectivas exposiciones al comercio con el Reino Unido y su composición sectorial, que en el modelo se refleja en distintas elasticidades-precio de las exportaciones.

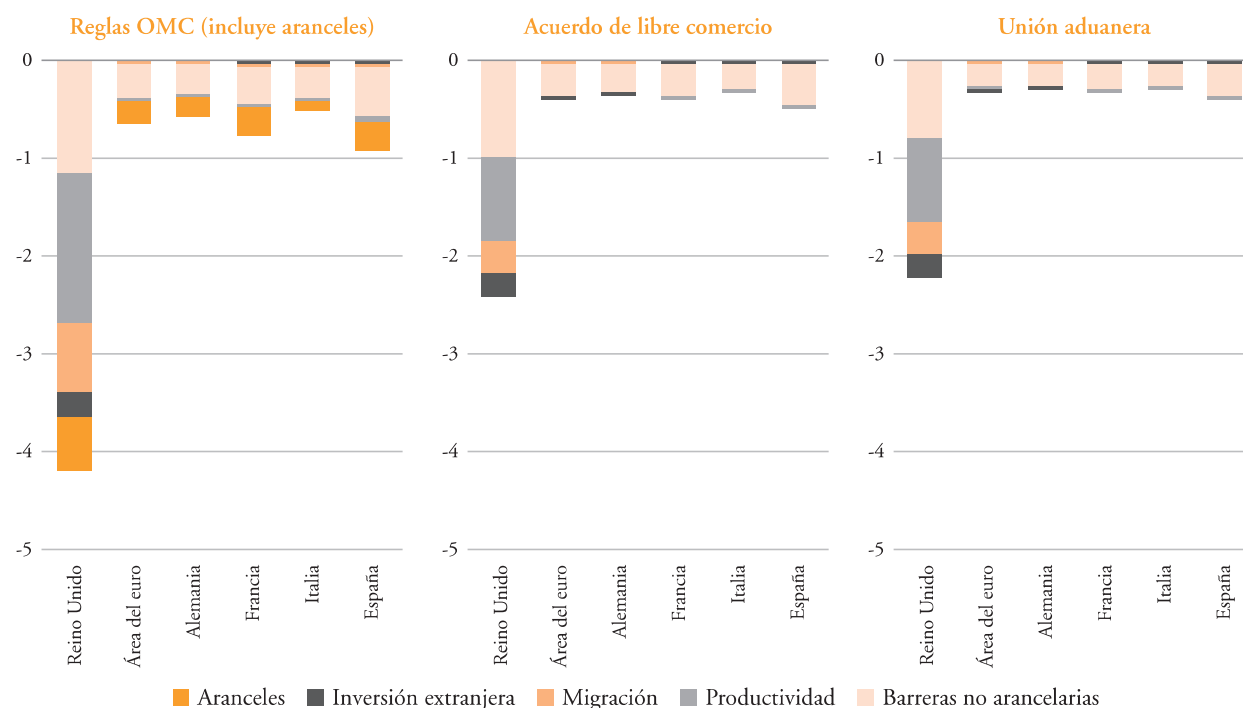
Las simulaciones presentadas no deben tomarse como una estimación del efecto total *Brexit* en ninguno de los casos (13). Como se ha indicado, el ejercicio realizado se centra únicamente en el canal comercial, dejando inoperativos otros canales de transmisión tales como los flujos migratorios, la inversión extranjera directa o la productividad de los factores. Con el fin de ilustrar la potencial importancia de estos canales, el gráfico 7 recoge algunas estimaciones proporcionadas por el instituto Nacional de Investigación Económica y Social del

Reino Unido (NIESR, por sus siglas en inglés). El gráfico ilustra perfectamente cómo estos canales adicionales son de capital importancia en el caso del Reino Unido, mientras que es la contribución del canal comercial la que domina en el efecto final en las economías de la UE.

4. Conclusiones

La ratificación del Acuerdo de Salida por parte del Parlamento Británico el pasado diciembre ha permitido que el proceso del *Brexit* entre, a partir del 31 de enero de 2020, en una nueva fase cuyo foco será la naturaleza de la futura relación comercial entre el Reino Unido y la UE. Aunque la Declaración Política acordada por el Consejo Europeo y el gobierno británico a finales de octubre explicita la voluntad mutua de que dicha relación se base en la firma de un acuerdo ambicioso de libre comercio de bienes y servicios, conviene recordar que la actual opción por defecto es que, salvo acuerdo, el comercio entre ambas áreas pase a regularse en función de las normas de nación más favorecida de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este

Gráfico 7

Brexit: impacto a través de otros canales

Fuente: NIESR.

último caso, el encarecimiento del comercio bilateral como consecuencia de la introducción de aranceles y otras barreras no arancelarias puede ser muy significativo para algunos sectores. Resulta esencial, por tanto, que los próximos meses sirvan para sentar las bases de una relación fructífera, de modo que se minimicen los costes que necesariamente surgirán al deshacer algunos de los lazos políticos, sociales y económicos forjados por décadas de integración.

En este contexto, este artículo ha revisado los canales de transmisión a través de los cuales se sustancian los efectos del *Brexit*, prestando especial atención a la exposición de las principales economías de la UE al comercio con el Reino Unido y a la importancia de la naturaleza de la futura relación comercial entre ambas áreas a la hora de determinar los potenciales costes de la salida, presumiblemente en 2021. En las simulaciones realizadas usando el modelo NiGEM del NIESR, centradas en los canales comerciales de transmisión, dicha relación aparece como un determinante funda-

mental; relaciones más estrechas tienden a amortiguar los costes para ambas áreas. Las simulaciones muestran también que los costes son mayores para el Reino Unido que para el resto de países analizados, y revelan la existencia de cierta heterogeneidad de efectos entre los países de la UE, dependiendo de las respectivas exposiciones comerciales y su composición sectorial. En su conjunto, los resultados sugieren que los costes para las principales economías de la UE, incluida la española, y para el área del euro de la eventual salida del Reino Unido de la UE podrían ser significativos, dependiendo del escenario que finalmente se materialice, pero, probablemente, no desmesurados.

NOTAS

- (1) Durante el período transitorio, el Reino Unido deja de participar en las instituciones de la UE y en sus estructuras de gobernanza, pero conserva el resto de derechos y obligaciones de los Estados miembros (por ejemplo, sigue formando parte del Mercado Único y de la Unión Aduanera).

- (2) La solicitud de ampliación del periodo transitorio habría de formularse antes del 1 de julio de 2020.
- (3) Este plazo incluye el proceso de ratificación, que puede llevar un mínimo de 2-3 meses.
- (4) Hummels y Schaur (2013) muestran evidencia empírica sobre el papel de las barreras no arancelarias como obstáculo para la actividad comercial, que en algunos casos puede llegar a ser más relevante que los aranceles.
- (5) El principio de *nación más favorecida* de la OMC implica la prohibición, como regla general, de discriminar entre miembros de la OMC, excepto en casos específicos tales como la firma de un tratado de libre comercio.
- (6) Esto puede resultar particularmente relevante en el caso de los servicios financieros, para los que probablemente el mutuo reconocimiento de la equivalencia regulatoria en algunos subsectores no debería ser —dada la situación de partida— muy problemático a corto plazo —es decir, antes de que ambas regulaciones diverjan con el tiempo— para evitar posibles interrupciones en el momento de la salida del Reino Unido.
- (7) 2017 es la última fecha para la que se dispone de datos completos de comercio bilateral de bienes y servicios. La evidencia disponible desde entonces apunta a que la incertidumbre asociada al *Brexit* ha provocado un debilitamiento de los flujos comerciales entre el Reino Unido y la UE (que además se han mostrado particularmente volátiles), y una cierta desviación de comercio hacia terceros países.
- (8) International Relations Committee-Brexit Task Force (2020) resume la evidencia empírica proveniente de un conjunto amplio de trabajos producidos por su *cluster* de Economía y Comercio.
- (9) El Informe de Política Monetaria del Banco de Inglaterra correspondiente a noviembre de 2019 dedica un *Special Focus* a los efectos macroeconómicos de la incertidumbre asociada al proceso de *Brexit*. Véase Bank of England (2019a).
- (10) La inversión empresarial en el Reino Unido ha crecido apenas un 0,4% desde el referéndum de 2016, comparado con el 13% de crecimiento en el resto de países del G7.
- (11) Este escenario, compatible con el anterior acuerdo de salida firmado entre la UE y el gobierno May, era el preferido del Partido Laborista.
- (12) Véase Felbermayr y cols. (2017).
- (13) Véase Vega y cols. (2019) para una estimación de los efectos del *Brexit* sobre la economía española y Hurtado (2019) para una actualización de las mismas.

BIBLIOGRAFÍA

- Bank of England (2019a), Monetary Policy Report, November 2019.
- Bank of England (2019b), Agents' summary of business conditions – 2019 Q4".
- Berthou, A.; A. Estrada; S. Haincourt; A. Kadow; M. Roth y M.E. de la Serve (2019), «Assessing the macroeconomic impact of Brexit through trade and migration channels», Banco de España, *Documentos Ocasionales*, 1911.
- Bloom, N.; P. Bunn; S. Chen; P. Mizen; P. Smietanka y G. Thwaites (2019), «The Impact of Brexit on UK firms», *Staff Working Paper*, 818. Bank of England.
- Byrne, S. y J. Rice (2018), «Non-tariff barriers and goods trade: A Brexit impact analysis», Central Bank of Ireland, *Research technical Papers*, 2018(7).
- Campos, R. y J. Timini (2018), «An estimation of the effects of Brexit on trade and migration», Banco de España, *Documentos Ocasionales*, 1912.
- Cappariello, R. (2017): «Brexit: estimating tariff costs for EU countries in a new trade regime with the UK», Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, 469.
- Cappariello, R.; M. Damjanovic; M. Mancini y F. Vergara Caffarelli (2018), «EU-UK Global Value Chain trade and the indirect costs of Brexit», Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)*, 469.
- De Almeida, A.; M. Hoeberichts; T. Sastre y D. Van Limberge (2019), «A tentative exploration of the effects of Brexit on foreign direct investment vis-à-vis the United Kingdom», Banco de España, *Documentos Ocasionales*, 1913.
- Felbermayr, G.; J. Gröschl y T. Steinwachs (2018a), «The trade effects of border controls: evidence from the European Schengen agreement», *Journal of Common Market Studies*, 56(2), 335-51.
- Hurtado, S. (2019), Actualización de los efectos estimados para la economía española de la salida del Reino Unido de la UE. Página web del Banco de España.
- International Relations Committee – Brexit Task Force (2020, de próxima publicación): An economic Analysis of the Potential Impact of Brexit" European Central Bank, Occasional Paper Series.
- Vega y cols. (2019), «Brexit: Balance de Situación y Perspectivas», *Documento Ocasional del Banco de España*, núm. 1905.