

---

## **Brexit: Panorámica actual e influencia sobre el turismo en España**

*Begoña Correas Olmedilla y Francisco del Olmo García*

## **BREXIT: PANORÁMICA ACTUAL E INFLUENCIA SOBRE EL TURISMO EN ESPAÑA**

### **RESUMEN**

Frente a la gran mayoría de los pronósticos, el 23 de junio de 2016 venció la opción Brexit en el referéndum celebrado en Reino Unido. Este hecho abrió la puerta a la incertidumbre y a una serie de duras negociaciones entre este país y el a Unión Europea, encaminadas a establecer un acuerdo de salida. Tras tres años de proceso, la fecha de salida se ha retrasado y no se vislumbra, a día de hoy, la posibilidad de alcanzar un acuerdo.

España es uno de los países más afectados por este proceso, dado que la estructura económica española depende en gran manera del turismo, siendo el Reino Unido el primer país emisor de turistas que deciden viajar a España. Es por este motivo por el que resulta de vital importancia conocer los antecedentes del Brexit, así como el proceso de negociación y los posibles modelos de relación que podrían sustentar un acuerdo.

**Palabras clave:** Brexit, Turismo, España, Economía, Posibles Modelos.

### **ABSTRACT**

Contrary to the vast majority of forecasts, the UK referendum of 23rd June 2016 resulted in the decision to leave the European Union (Brexit). This opened the door to uncertainty and a series of hard negotiations between the UK and the EU, in order to establish a Withdrawal Agreement. Three years later, the departure date of the UK has been delayed, and the prospect of reaching a decision appears to be no closer.

Spain is one of the countries most affected by this process, given that its economic structure depends greatly upon tourism and being that the UK is the biggest source of tourists visiting Spain. It is for this reason that it is vitally important to know the background of Brexit, in addition to the negotiation process and the possible relationship models that could support an agreement.

**Keywords:** Brexit, Tourism, Spain, Economy, Possible Models.

## AUTORES<sup>1</sup>

**BEGOÑA CORREAS OLMEDILLA** Profesional del sector turístico con varios años de experiencia y responsabilidades en hoteles urbanos y nuevos proyectos. Es Graduada en Turismo, especializada en Gestión de Empresas Turísticas con Premio Extraordinario por la Universidad de Alcalá y Máster en Management y Gestión del Cambio con especialidad en Dirección de Empresas Turísticas por la misma Universidad.

**FRANCISCO DEL OLMO GARCÍA** Profesor Asociado de Economía Aplicada en la Universidad de Alcalá e Investigador del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES). Analista senior de metodologías de medición del riesgo de crédito, con experiencia en varias entidades financieras. Es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas con Premio Extraordinario por la Universidad de Alcalá, Licenciado en Economía por la UNED y Máster en Banca y Finanzas por Afi Escuela de Finanzas Aplicadas y la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Actualmente se encuentra realizando el Doctorado en Economía y Gestión Empresarial en la Universidad de Alcalá.

---

<sup>1</sup> Las opiniones expresadas en este artículo son de la exclusiva responsabilidad de sus autores y no deben atribuirse de ninguna manera a las instituciones a las que pertenecen.

## ÍNDICE

Índice .....	4
1. Introducción .....	5
2. Reino unido y la unión europea: una relación complicada. ....	8
3. ¿Qué ocurre con las negociaciones? .....	11
4. Brexit: un laberinto con varias posibles salidas .....	14
5. La influencia del brexit en las relaciones de turismo entre España y Reino Unido .....	21
6. Conclusiones .....	29
7. Bibliografía .....	33

## 1. INTRODUCCIÓN

Os grandes acontecimientos de la Historia no suceden de la noche a la mañana, sino tras un claro proceso de toma de decisiones que derivan en un punto de inflexión del que es difícil volver atrás. En este sentido, el Brexit es un claro ejemplo de una cadena de decisiones políticas que derivan en una decisión de la ciudadanía en forma de referéndum. David Cameron, el ex Primer Ministro de Reino Unido, fue reelegido en mayo de 2015 por el pueblo británico por mayoría absoluta en las elecciones británicas, gracias en su mayor parte a la campaña realizada a favor de un referéndum por el cual los ciudadanos británicos decidirían si Reino Unido continuaba siendo parte de la Unión Europea o, por el contrario, abandonarían el grupo europeo. No era sino la culminación de una promesa, formulada ya en enero de 2013, con la que el Premier británico se comprometía a renegociar la relación del Reino Unido con la Unión Europea y a someter dicho acuerdo a la voluntad popular. Las presiones políticas para cumplir con esta promesa no eran ínfimas, procediendo las mismas de otros partidos, especialmente el euroescéptico UKIP, pero también de las filas del propio Partido Conservador (Crespo, 2016).

Poco más de un año después, el 23 de junio de 2016, se celebró dicho referéndum y los británicos fueron llamados a las urnas para expresar su deseo de permanecer o salir de la Unión Europea, bajo las condiciones recogidas en el acuerdo alcanzado en el Consejo Europeo de 18-19 de febrero de 2016. Con una participación del 72,2%, el resultado, aunque ajustado, iba a generar un panorama de incertidumbre, puesto que el 51,9% de los votos fue a favor de la salida de la Unión Europea, frente al 48,1% de los votos a favor de permanecer. (Confederación Española de Organizaciones Empresariales, 2016).

La sorpresa del resultado fue pareja a la de las condiciones de aceptación de la viabilidad del referéndum. De hecho, y en relación a la regulación del referéndum, la Political Parties, Elections and Referendum Act, 2000 (PPERA) "nada dice sobre si ha de requerirse un quórum de participación o la exigencia de súper mayorías favorables para la producción de efectos legales, lo que dependerá de cada regulación específica.(...) el referéndum de 1979 sobre la fallida Devolution<sup>2</sup> a Escocia, el único supuesto hasta

---

<sup>2</sup> *El 3 de marzo de 1979, el electorado escocés tuvo la primera oportunidad de votar sobre el futuro constitucional de Escocia: sí o no a la devolución y al establecimiento de una Asamblea escocesa.*

ahora que ha exigido un quórum favorable del 40% de todo el electorado.” (Castellá Andreu, 2016: 304). Así pues, es cuanto menos significativo que una decisión con tal trascendencia e implicaciones políticas, económicas, sociales y comerciales, entre otras, de toda la ciudadanía del Reino Unido – así como del resto del mundo – no requiera una mínima participación o unos mínimos requisitos de quórum favorable, siendo suficiente una mayoría para decidir el futuro de Reino Unido.

Y es que el resultado no ha estado absuelto de polémica debido a la división en la decisión, tanto desde un punto de vista regional como sociodemográfico. Por una parte, encontramos regiones como Gales, donde mayoritariamente fueron partidarios a salir de la Unión Europea, y otras regiones como Escocia, donde el deseo de permanecer ha llevado a solicitar o plantear que se realice otro referéndum. Pero también se vislumbró una brecha entre los distintos grupos de edad. De este modo, los más jóvenes (entre 18 y 24 años) votaron mayoritariamente por el *Bremain*<sup>3</sup>, mientras que, según avanzaba la edad de los votantes, el Brexit fue obteniendo en la población de mayores de 65 años sus mejores aliados.

El resultado del referéndum por el cual los británicos han decidido dar el sí a la salida de la Unión Europea tendrá numerosas implicaciones, no sólo para el Reino Unido, sino que también para todos los Estados miembro del grupo europeo, y entre ellos España. No obstante, las diferentes repercusiones, cuyo impacto sea mayor o menor, dependerá, de manera vinculante, del tipo de acuerdo – o no acuerdo – al que lleguen las autoridades encargadas de la negociación.

Por el momento, las negociaciones no están dando los frutos deseados, habiéndose concedido una prórroga al Reino Unido para seguir negociando, después de que la Cámara de los Comunes rechazara el mismo día 29 de marzo de 2019 – día en el que se debería haber materializado el divorcio –, y por tercera vez, el tratado negociado por la Primera Ministra Theresa May.

Esta prórroga estaba prevista en el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea en su apartado 3, que establece: “Los Tratados dejarán de aplicarse al Estado de que se trate a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo de retirada o, en su defecto, a los dos años de la notificación a que se refiere el apartado 2, salvo si el Consejo Europeo, de acuerdo con dicho Estado, decide por unanimidad prorrogar dicho plazo.” A pesar

---

<sup>3</sup> *Bremain*: Unión de las palabras *British Remain*, que expresaría el deseo de permanecer en la Unión Europea.

de que no ha sido muy referenciado a lo largo del proceso de negociación, la fractura exacerbada en el Parlamento británico y la evolución de las propias negociaciones requirieron de su aplicación. De este modo, la incertidumbre que se abrió paso el 23 de junio de 2016 continúa presente, dejando abierta la puerta, más si cabe, a la posibilidad de un Brexit sin acuerdo, sin duda el peor de los escenarios posibles.

Así las cosas, desde una perspectiva sectorial y con la mirada puesta en las repercusiones económicas, uno de los sectores a los que puede afectar en gran medida el Brexit es al sector turístico. Dadas las fuertes vinculaciones comerciales y económicas, España es uno de los países más expuesto a las repercusiones negativas del Brexit, pues no hay que perder de vista que el turismo es uno de los pilares principales de la economía española.

Según la Alianza para la Excelencia Turística (EXCELTUR) el PIB turístico (ISTE<sup>4</sup>) creció un 2% en 2018 hasta alcanzar los 142 mil millones de euros, lo que representa el 11,8% del total de la economía española; además el empleo en este sector ha crecido a un ritmo del 3,1% de media anual, lo que se traduce en un aumento de 50.093 nuevos puestos trabajo en 2018.

No obstante, los anteriores datos no reflejan sino una situación estructural. Los datos anteriores a junio de 2016 señalan que, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), más de 15,8 millones de turistas británicos viajaron a España en 2015, un 6% más que en 2014, lo cual representaba un total de 14.300 millones de euros en 2015. Además, los turistas procedentes de Reino Unido representaron alrededor de un 24% del total de las llegadas internacionales de turistas a España, siendo el principal mercado emisor a nuestro país.

Es importante conocer la evolución del mercado británico en cuanto al sector turístico desde que el referéndum de salida hiciera su aparición; para ello se la segunda parte de este trabajo señala la evolución de los resultados e indicadores indispensables en la industria turística desde 2016. También se muestran los datos relativos a las llegadas de turistas extranjeros a España y, en especial, de los procedentes de Reino Unido,

---

<sup>4</sup> Según Exceltur: "El Indicador Sintético del PIB Turístico de Exceltur (ISTE) es un índice elaborado a partir de un conjunto de variables relativas a la demanda turística tanto nacional (consumo privado y pernoctaciones hoteleras de los residentes) como extranjera (llegadas de turistas extranjeros, ingresos por turismo y viajes de la Balanza de Pagos y PIB de los principales mercados), que permite reflejar la evolución coyuntural del PIB Turístico en España."

así como la evolución del gasto que realizan dichos visitantes cuando permanecen en nuestro país e incluso el gasto medio por turista. Un análisis de todo ello puede dar una idea de si el Brexit ha tenido importantes repercusiones sobre el sector turístico español o no. Pero antes de analizar los datos indicados, es necesario profundizar en los antecedentes, el proceso de negociación, los problemas a los que se enfrenta el Gobierno británico, así como las posibilidades de salida que hay para Reino Unido, para lo cual se dedica la primera parte del presente trabajo.

## **2. REINO UNIDO Y LA UNIÓN EUROPEA: UNA RELACIÓN COMPLICADA.**

Las relaciones entre la Unión Europea y el Reino Unido no han sido muy positivas desde el principio. En realidad, y prácticamente desde su adhesión, el país británico, dejó clara su postura de una posible salida y ser un país independiente de la Unión Europea.

Cabe destacar que las reivindicaciones que han desatado la decisión de abandonar la Unión Europea por parte del Reino Unido, así como el deseo de los políticos británicos de tener unos privilegios o encaje especial como Estado miembro, no son un precedente en la historia de las relaciones entre ambos. Desde que nació la Comunidad Económica Europea (CEE) en el año 1958, los británicos se han mantenido con una actitud escéptica y de salvaguarda, marcando unas distancias en relación al proyecto de integración europea.

En el momento de adhesión de Reino Unido a la CEE, el 1 de enero de 1973, el país anglosajón fue acusado de ser distante y obstruccionista; por su parte, los británicos reclamaron renegociar las condiciones de unión y reclamaron una reducción de la aportación británica al grupo. A pesar de que el resto de países que formaban parte del grupo europeo accedieron a las peticiones, en Reino Unido se celebró un referéndum para que el pueblo decidiera si se continuaba o no en la Comunidad Económica Europea. Sin embargo, en esta ocasión el resultado fue favorable a continuar dentro del bloque europeo, con un resultado del 67% de los votos a favor de la permanencia.

Precisamente, entre 1979 y 1984, Margaret Thatcher fue implacable en relación a las excesivas aportaciones que realizaba Reino Unido, argumentando que su país pagaba más de lo que recibía. Tras 5 años de enfrentamientos entre los principales socios del grupo, se establece el



principio *juste retour* en la Cumbre de Fontainebleau. Según Montoya Cerio (2016: 4), este principio establece “que cualquier Estado miembro que soporte una carga presupuestaria que sea excesiva, en relación con su prosperidad relativa, puede beneficiarse de una corrección”. Por este principio, Reino Unido se ha visto beneficiado en varias ocasiones de un desembolso económico por parte de la Unión Europea. Pero lo más importante es que este fue el comienzo de las concesiones del bloque europeo al país británico.

En 1992, Dinamarca y Reino Unido logran no pertenecer a la zona Euro. Es el Tratado de Maastricht sobre la Unión Europea (TUE)<sup>5</sup>. El Tratado prevé el establecimiento de una moneda única en 3 etapas sucesivas, por las cuales, en la tercera etapa, que debe comenzar en 1999 con la creación de una moneda única y de un Banco Central Europeo (BCE). Reino Unido no asumió el compromiso de pasar a la tercera etapa, por lo que consigue una cláusula que le permite quedarse fuera del EURO y utilizar su propia moneda. Al igual que, tres años más tarde, rechazarán adscribirse al acuerdo del Tratado de Schengen<sup>6</sup>, por el cual se suprimen las fronteras terrestres entre los países miembros de la Unión Europea, ni tampoco firmó el Tratado para la Estabilidad, la Coordinación y la Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria en el año 2012.

Ya en el año 2016, se acuerdan una serie de reformas entre Reino Unido y la Unión Europea en el acuerdo alcanzado en el Consejo Europeo de 18 – 19 de febrero, que entrarán en vigor si el país continúa siendo miembro del organismo continental. El acuerdo entre ambos no fue fácil de alcanzar puesto que algunos de los principios claves de la Unión Europea se veían vulnerados. No obstante, y con el fin de presentar una Europa más atractiva para el pueblo británico se acordaron, a modo de resumen, los siguientes puntos:

- Reino Unido podría discriminar a los trabajadores en función de su pasaporte (freno a la inmigración).
- Podría denegar durante cuatro años las prestaciones sociales ligadas al empleo a los trabajadores inmigrantes.

---

<sup>5</sup> El Tratado de Maastricht responde a cinco objetivos esenciales: 1) refuerzo de la legitimidad democrática de las instituciones; 2) mejora de la eficacia de las instituciones; 3) instauración de una unión económica y monetaria; 4) desarrollo de la dimensión social de la Comunidad Europea; 5) institución de una política exterior y de seguridad común.

<sup>6</sup> Schengenland es la denominación dada al territorio que comprende a los Estados en los que se creó el espacio común y supresión de fronteras, así como la libre circulación de personas, originado con el Tratado de Schengen

- Las ayudas de los hijos de inmigrantes que no residieran en el país se indexarían dependiendo de las condiciones del lugar de residencia de los menores, y no podría realizarse a otras prestaciones.
- Reino Unido no tendría la obligación de contribuir con dinero al rescate de ningún país de la Eurozona.
- Se le otorgaba una cláusula de salvaguarda en caso de que alguna decisión de la Unión Europea perjudicara sus intereses.
- No estaría sujeto a la exigencia de una mayor integración política en el grupo europeo.
- Cláusula de autodestrucción que aseguraba que, en el caso de que el Brexit triunfara, ninguna de estas reformas tendría aplicación.

Sin embargo, y a pesar del acuerdo, David Cameron convoca el referéndum para que el pueblo británico decida si permanece o deja la Unión Europea, desencadenando una campaña en la que, frente a una avalancha de datos estadísticos proporcionados por parte de los partidarios del Brexain y de difícil digestión para la población, se sucedieron mensajes basados en la sencillez y con un fondo emocional, confirmando un relato con sentido visceral y basado en quejas específicas de los ciudadanos que triunfaba sobre cualquier perspectiva racional, dando forma a una clara política de posverdad. (D'Acona, 2019).

Ningún país de la Unión Europea ha sido portador de tantas concesiones como lo ha sido Reino Unido. La última de ellas, tal vez, haya sido la concesión de una prórroga de negociaciones para llegar al acuerdo de divorcio hasta el 31 de octubre, después de que el Parlamento británico no aprobara – por tercera vez- el Withdrawal Agreement, pero, además, no fuera capaz de ponerse de acuerdo para apoyar alguna de las opciones planteadas en la Cámara de los Comunes, ni el acuerdo alcanzado por el gobierno de Theresa May y la Comisión Europea, ni una salida sin acuerdo, ni revocar el Brexit ni tan siquiera convocar un segundo referéndum. Por el momento la incertidumbre sigue estando presente y las opciones de un Brexit sin acuerdo son cada vez mayores, puesto que ni los propios parlamentarios británicos son capaces de tomar una decisión.

### 3. ¿QUÉ OCURRE CON LAS NEGOCIACIONES?

**E**n primer lugar, debemos diferenciar dos partes de las negociaciones, aunque el Parlamento británico haya publicado un único documento<sup>7</sup>; por un lado nos encontramos con el acuerdo de salida, que básicamente se resume en el importe total que el Reino Unido debe satisfacer a la Unión Europea en su salida; por otro lado, y no menos importante a pesar de darle más transcendencia a la factura de divorcio, son las relaciones futuras después de la salida del país británico del grupo europeo.

El primer punto de discrepancia entre ambas partes, se encuentra, precisamente, en el importe que se deben desembolsar los británicos. Debemos recordar que uno de los argumentos a favor del Brexit era la cuantía que se destinaba a la Unión Europea por parte de Reino Unido, y que dichos recursos económicos podrían destinarse a la sociedad anglosajona y mejorar su estado del bienestar. Sin embargo, el pueblo británico no fue informado de manera clara de las contribuciones que realizaba al presupuesto europeo ni tampoco de los beneficios o compensaciones que recibía tanto de la Unión Europea como por tener acceso al mercado único, entre otros. En este sentido, las contribuciones de Reino Unido representaron un 0,52% del PIB, siendo en 2017 su aportación de 15,5 mil millones de euros, y, aunque la cifra neta es importante, en términos de porcentaje de PIB es menor que el de los demás miembros, de este modo, Alemania (0,87%PIB), Francia (0,90%PIB) e Italia (0,89%PIB) contribuyen con mayor importe neto y porcentaje de su PIB al presupuesto de la Unión Europea. (Trujillo Juárez, 2017). Además, Reino Unido se favorece concesiones económicas, como consecuencia del principio de *juste retour* de la *Cumbre de Fontainebleau*, tal y como antes se hacía referencia, lo que supone que en 2017 Reino Unido recibió por parte de la Unión Europea en este concepto 4,9 mil millones de euros y 6,3 mil millones de euros fueron los que recibieron de los fondos europeos, destinando el 54,35% a la agricultura, 15,81% a las políticas regionales, 26 % a investigación y desarrollo entre otros conceptos<sup>8</sup>, todo ello supone que recibe dos terceras partes de su contribución neta al presupuesto común europeo.

---

<sup>7</sup> HOUSE OF LORDS, 2018. Brexit:the Withdrawal Agreement and Political Declaration

<sup>8</sup> Datos disponibles en:

[http://www.europarl.europa.eu/external/html/budgetataglance/default\\_es.html#united\\_kingdom](http://www.europarl.europa.eu/external/html/budgetataglance/default_es.html#united_kingdom)

La Unión Europea exigía a Reino Unido, inicialmente, la cantidad de 100.000 millones de euros en el acuerdo de divorcio, mientras que el país británico no está por la labor de salirse del grupo europeo aportando ninguna cantidad. Y este es, tal y como hemos indicado al comienzo de este epígrafe, el primer (y más controvertido) punto de inflexión entre ambos. De hecho, tal es la sensibilidad que hay a la factura de divorcio, en el documento de acuerdo de salida no se especifica una cantidad concreta, sino que se da un sistema para el pago que, según la Unión Europea, debería abonar Reino Unido. La demanda de pago que se le exige al país anglosajón tiene que ver con distintos compromisos adquiridos, así como el descuento por los compromisos de gasto adquiridos por la Unión que le beneficiarían. De hecho, Anchuelo (2017: 35) señala que *"Resulta imposible llegar a una cifra indiscutible para la factura. La cuantía podría variar desde cero (si se considera que todas las obligaciones cesan con la salida de la Unión) a más de 100.000 millones de euros. Las cifras concretas barajadas en la negociación han sido de 60.000 millones (como petición de la Unión Europea) y 20.000 millones (como penúltima propuesta británica)"*.

Debemos aclarar que el mayor importe de la cuenta que solicita la Unión Europea se refiere a compromisos adquiridos, decisiones que se han tomado y en las que Reino Unido ha participado y que adquieren fuerza de ley, tales como son los presupuestos anteriores pendientes de pago. Además, encontramos que Reino Unido ha participado también en el Marco Presupuestal Plurianual 2014-2020 y ha adquirido un compromiso en el mismo y, además, debe hacer frente a las pensiones de los funcionarios de la Unión Europea, las cuales no capitalizan, sino que tienen un sistema de reparto. En contrapartida, Reino Unido, al igual que ha creado obligaciones de pago, ha creado derechos, por lo que lo lógico es que solicite dichos derechos y se apliquen descuentos en compensación por los mismos, cuyos conceptos se establecen dentro de los gastos pendientes a su favor que la Unión Europea destinaría al país, el cheque británico del que ya hemos hablado y la parte británica de los activos que posee el grupo y en los que los británicos han participado.

En este punto del proceso, las negociaciones no son sencillas puesto que los británicos quieren salir sin tener que abonar ningún importe y no hacerse cargo de las obligaciones adquiridas y la Unión Europea establece el importe cerca de los 60.000 millones de euros, una vez descontadas las compensaciones anteriormente apuntadas, y no está dispuesta a renegociar, máxime cuando se ha concedido una prórroga por seis meses más, con fecha final el 31 de octubre de 2019.

Otros asuntos de gran relevancia para las negociaciones son los derechos de los ciudadanos, tanto si pertenecen a la Unión Europea y residen en Reino Unido y viceversa, la situación de la frontera terrestre entre Irlanda del Norte y la República de Irlanda y otros asuntos a los que no se les ha dado relevancia pero que resultan sustanciales, tales como el periodo de transición, la propiedad intelectual o qué ocurrirá con los bienes que ya están puestos en el mercado.

Tal vez, uno de los puntos más controvertidos y conflictivos sea el problema de la frontera de Irlanda, puesto que puede verse vulnerado el Acuerdo de Viernes Santo<sup>9</sup>, si se establece una frontera en Irlanda del Norte. Por ello, en el documento de las negociaciones se ha cuidado eliminar posibles conflictos creando una cláusula de salvaguarda conocida como *backstop* por la cual se establecería un territorio aduanero común entre Reino Unido y la Unión Europea e Irlanda del Norte gozaría de un estatuto especial, aplicando el Código Aduanero de la UE y manteniendo una alineación con la regulación del mercado único, de tal modo que se evitaría una frontera física. Esta medida conlleva la realización de controles sobre las mercancías que circulen entre Irlanda del Norte y el resto del Reino Unido y la aplicación del arancel aduanero común. Sin embargo, esta solución no resulta óptima ni factible para los nacionalistas norirlandeses, quienes observan una amenaza de crear una frontera encubierta entre ambos, siendo una de las causas mayores de bloqueo del acuerdo en el Parlamento británico.

No sólo son estos los inconvenientes y trabas que el Brexit se está encontrando para alzar el vuelo, sino que en la propia sociedad británica crece una animadversión a este proceso. Tanto los ciudadanos de a pie como las empresas muestran su descontento y solicitan una marcha atrás. Es el caso de Escocia, desde donde se está amenazando con celebrar otro referéndum para solicitar la independencia del Reino Unido y seguir formando parte de la Unión Europea. Por su parte, la Confederación de la Industria Británica (CBI) ha celebrado la ampliación del plazo de salida y en su informe del 11 de abril de 2019 "*Smooth Operations: an A-Z of the EU rules that matter for the economy*", alerta sobre lo imprescindible que resulta la cooperación en materia reglamentaria en diferentes áreas de la economía post-Brexit. Alerta, también, al Gobierno de que, a pesar de las oportunidades de cambio que supone en materia legislativa, estas son limitadas y los costes altos a los

---

<sup>9</sup> Este acuerdo puso fin a un conflicto considerado como una guerra de facto en Irlanda del Norte principalmente. Fue un conflicto interétnico que enfrentó a los unionistas de Irlanda del Norte y los republicanos.

que se pueden incurrir, si las normas restringen el acceso al mercado único contrarrestarían dichas oportunidades. Por otro lado, añaden que el Gobierno británico debe alejarse de un enfoque sectorial puesto que los cambios normativos que se introduzcan para un sector afectarán a varios. Significativo resulta que, finalmente, en su informe, el CBI se pone a disposición del Gobierno para trabajar conjuntamente en las negociaciones de la relación futura, argumentando que serán las empresas las que tendrán que adaptarse a las decisiones que se acuerden.

El cerco se cierra en torno al Brexit, a la incertidumbre, al Parlamento británico, más aún si tenemos en cuenta que el 23 de mayo tienen lugar las elecciones al Parlamento europeo en Reino Unido. Theresa May, ya ha anunciado que se presentan a dichas elecciones puesto que no había tiempo suficiente para establecer un acuerdo.

#### 4. BREXIT: UN LABERINTO CON VARIAS POSIBLES SALIDAS

Varios expertos y analistas económicos han establecidos distintos modelos de referencia que podrían darse en las negociaciones para la salida del Reino Unido de la Unión Europea; a continuación veremos cuáles son dichos modelos de referencia que serían posibles en el Brexit final:

- A. Modelo de Noruega: Noruega forma parte del Área Económica Europea (EEA) pero no de la Unión Europea, lo que le permite una gran integración en el mercado único, participando en sectores importantes, pero sin poder formar parte de la creación de las reglas del mercado único. Debe regirse por algunas de las reglas fundamentales que siguen los Estados miembro y realizar contribuciones al presupuesto comunitario. Además, debe aceptar la libertad de movimientos de fronteras y forma parte del área Schengen.

Aunque este modelo le permitiría a Reino Unido mantener su pleno acceso al mercado único, garantizando la libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales. Los ciudadanos británicos perderían el derecho a votar y a presentarse como candidatos a elecciones europeas, a solicitar protección diplomática o consular de otro país de la Unión. Sin olvidar que el Reino Unido no estaría sujeto al paquete

de normas de protección y lucha contra la discriminación que forman parte de la legislación europea.

Noruega debe hacer frente a procedimientos administrativos, como por ejemplo que los productos que quiere exportar cumplen con más de quinientas normas específicas de comercio o estándares establecidos por la Unión Europea. Por esta parte, si la salida del Reino Unido siguiera este modelo, tendría que hacer frente al incremento en costes administrativos y restricciones en el comercio, aunque sí tendría más control sobre las fronteras.

En lo que a la agricultura y la pesca se refiere, quedarían excluidos del mercado único, por lo que un modelo como este implica estar sujeto a tarifas y aranceles. Estos sectores no parecen beneficiados, si se llega a este acuerdo, teniendo en cuenta que Reino Unido exporta un 64% de su pesca y un 73% de su agricultura a la Unión Europea.

Además, hay que tener en cuenta que Noruega debe llevar a cabo sus propios acuerdos internacionales en relación a servicios e inversiones. La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) ha sido el organismo encargado de realizar dichas negociaciones, quien hasta el momento han conseguido 25 acuerdos sobre el libre comercio, mientras que la Unión Europea ha cerrado 53, y se ha encontrado con la negativa de algunos países, como por ejemplo China, para negociar.

Por último, no debemos olvidar que Noruega realiza una contribución significativa al presupuesto de la Unión Europea y también contribuye económicamente a determinados programas comunitarios. Sin embargo, este país no tiene representación ni voto en la normativa europea, por lo que la influencia de Noruega es limitada en cuanto a las decisiones que toma Unión Europea; y aunque posee un Derecho de Reserva sobre la aplicación de nuevas normas del mercado único, en la realidad práctica les resulta difícil invocarlo pues podría implicar la pérdida del acceso al mercado único.

- B. Modelo de Suiza: La relación entre Suiza y Europa tiene su base en acuerdos bilaterales. A diferencia de Noruega, el país suizo decidió no formar parte del Área Económica Europea. Sin embargo, tiene acceso parcial al mercado único y se limita al comercio de bienes. Por otro lado, este país realiza aportaciones al presupuesto comunitario, y su acceso parcial al mercado único viene dado por la decisión del país en febrero de 2014 de limitar la entrada de inmigrantes. La Unión Europea impone la libre circulación de personas para ser parte del mercado único.

Este modelo obligaría al país británico a mantener los derechos asociados a la libre circulación de personas (incluidos los derechos de residencia, trabajo y acceso a la seguridad social), aunque incorporaría limitaciones con respecto a la adquisición de la residencia permanente y el derecho de la no discriminación.

Los acuerdos bilaterales entre Suiza y la Unión Europea, a día de hoy, se calcula llegan a ser más de cien y se encargan de regular diferentes aspectos del mercado único. Su acceso a este mercado es parcial y el comercio de bienes se encuentra limitado; a pesar los acuerdos, que tienen como objetivo reducir las barreras de comercio entre fronteras, la agricultura es un sector que no se encuentra cubierto plenamente por ellos y muchos productos se están sujetos a aranceles.

Si nos fijamos en el mercado de servicios, los acuerdos solo cubren determinados sectores del mismo, sobre todo seguros o contratación pública, y el país suizo tiene acceso limitado al mercado de servicios profesionales tales como la contabilidad, la auditoria o los servicios legales. De este modo, los profesionales suizos sólo pueden ofrecer sus servicios en el grupo europeo un máximo de 90 días al año. Además, Suiza no tiene acceso al mercado financiero europeo y los bancos suizos necesitan una subsidiaria en países europeos para poder operar en el territorio de la Unión; los bancos ingleses estarían obligados a realizar lo mismo al dejar de ser un Estado miembro.

Por otro lado, Suiza no tiene la obligación de adaptar su normativa a la legislación de la Unión Europea como le ocurre a Noruega por formar parte del acuerdo del Área Económica Europea. Aunque si es cierto que, si la Unión Europea establece que Suiza ha fallado en reproducir ciertas normas, puede bloquear su acceso al mercado único, por lo que el país suizo suele adaptar su normativa a la europea.

- C. Modelo de Turquía: Este modelo implicaría que el Reino Unido renunciaría al mercado único, pero si se mantendría dentro de la unión aduanera europea. De este modo, el país británico podría comerciar sin tarifas internas y compartiría con el grupo europeo las tarifas externas.

En este modelo no se contempla la libre circulación de personas, a menos que los ciudadanos turcos sean familiares de alguno de la Unión deben registrarse por las normas de inmigración del país de la Unión Europea al que intentan trasladarse en cuanto a residencia y acceso al trabajo se refiere. Además, a diferencia de otro modelo como es el canadiense, los ciudadanos turcos precisan de un visado válido para



entrar en la Unión, aunque están negociando una política de liberación de visados. Otro aspecto importante es que Turquía se beneficia de las normas de la Unión sobre la coordinación de los sistemas nacionales de la seguridad social, aunque no cubre la protección de los consumidores y los derechos de los pasajeros.

El acuerdo entre Turquía y la Unión Europea cubre, principalmente, el comercio de bienes industriales y productos agrícolas procesados; sin embargo, los productos agrícolas crudos y los servicios no son parte del acuerdo entre ambos. Turquía necesita adoptar la normativa comunitaria para operar en el mercado único en las áreas a las que tiene acceso, y los turcos tienen limitados los derechos migratorios para residir en países de la Unión.

El país turco puede celebrar acuerdos con terceros, aunque su política sobre tarifas exteriores debe estar alineada con la del grupo europeo, por lo que su margen de negociación es mínimo. Además, si la Unión Europea realiza un acuerdo con un país tercero, Turquía debe dejarle operar en su territorio y con las mismas condiciones que hayan pactado. No obstante, dicha situación no es recíproca, es decir, que el país que tiene acceso al mercado turco no tiene porqué aceptar su apertura de mercado a Turquía con las mismas condiciones que ha negociado con la Unión Europea.

En cuanto a la contribución al presupuesto europeo y al proceso de creación de legislación Turquía no participa en ninguna de las dos; tampoco participa en la política de seguridad internacional, aunque si puede alinearse con los países del grupo europeo al tomar decisiones, no tiene derecho a formar parte de ellas.

- D. Acuerdo de libre comercio, el modelo de Canadá: Este escenario implicaría la negociación de un nuevo acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Reino Unido; probablemente, este acuerdo sería más extenso que cualquiera de los acuerdos que el grupo europeo posee con terceros países. Sin embargo, para poder alcanzar esta opción debe haber unanimidad por parte del resto de Estados miembro.

Esta opción permitiría a los ciudadanos británicos que viven en la Unión Europea y viceversa disfrutar de algunos de los derechos que actualmente les son reconocidos. El acuerdo de libre comercio de

Canadá (AECG)<sup>10</sup> no contempla la libertad de circulación de personas ni tampoco la libertad de establecimiento, aunque sí permite la movilidad temporal de profesionales y autónomos entre ambos, sin autorización previa pero sí por tiempo limitado entre uno y tres años, y dependiendo del tipo de actividad. Además, las normas relativas a la protección de consumidores y derechos de pasajeros pueden ser exigidos por los ciudadanos canadienses. En cuanto a los derechos relativos a la coordinación de los sistemas nacionales de seguridad social, derechos electorales y participación política, están excluidos en este acuerdo, por lo que Reino Unido no tendría acceso a ello.

El acuerdo de libre comercio entre Canadá y la Unión Europea está sujeto a la regla de las normas de origen<sup>11</sup>, lo cual significa que se establecen unos criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto puesto que dependiendo del origen de los productos importados se aplican unos derechos y restricciones. Es decir, se debe probar que una proporción de los productos que las empresas canadienses exportan a la Unión europea han sido elaborados en Canadá para obtener un trato arancelario preferencial.

Mientras que las empresas británicas se encuentran cubiertas ante una práctica discriminatoria o anticompetitiva dentro del mercado único y pueden acudir a los tribunales nacionales o al Tribunal de Justicia de la Unión Europea a denunciar este hecho, con el acuerdo que posee Canadá la defensa de sus intereses se encuentra mermada y debe someterse a un tribunal de arbitraje.

En cuanto a los servicios financieros, las compañías canadienses tales como bancos o seguros están obligadas a establecer sucursales en el país de la Unión Europea en el que desean operar, y sectores como el audiovisual o el transporte aéreo no entran dentro del acuerdo.

Otro punto del acuerdo establece que la mayoría de los productos canadienses deben ser aprobados por las autoridades europeas para poder ser comercializados en el mercado europeo; sin olvidar que hay productos que están sujetos a distintos aranceles, y mientras que, por ejemplo, los productos agrícolas no están sujetos a aranceles, el sector automovilístico tiene un arancel marcado del 10%.

---

<sup>10</sup> AECG: Es el Acuerdo Económico y Comercial Global, también conocido con sus siglas inglesas como CETA, entre la Unión Europea y Canadá.

<sup>11</sup> Según la Organización Mundial de Comercio: "Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y restricciones aplicados a la importación puede variar según el origen de los productos importados"

- E. Comerciar dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) – No acuerdo: Los países que negocian dentro de la OMC tienen restringido el acceso al mercado único, habiendo un arancel único para todos los terceros países excepto aquellos que tengan acuerdos.

Este modelo implicaría menos obligaciones para el gobierno británico con respecto a la Unión Europea al no tener que implementar la normativa europea ni estar sujetos a las decisiones del Tribunal de Justicia Europeo, no realizar contribuciones al presupuesto europeo ni aceptar la libre circulación de personas. Aunque si se quiere acceder al mercado único se debe cumplir con cierta normativa europea.

Es cierto que con esta opción el país británico recuperaría la soberanía perdida. Sin embargo, no podría influir en la legislación europea, quedando dicha influencia británica relegada a los contactos diplomáticos y a sus intervenciones en las organizaciones internacionales, como por ejemplo la Organización de las Naciones Unidas. Esto supondría pasar a ser un país más de los 162 y perder el poder que supone negociar desde un organismo como la Unión Europea.

Este tipo de acuerdo no hace referencia a materias de cooperación policial, judicial, seguridad o política exterior.

Además, Reino Unido operaría bajo el principio de nación más favorecida (NMF), establecido en los principios del sistema de comercio de la OMC y que establece que *“en virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.”*<sup>12</sup> Básicamente se salvaguarda la no discriminación por países y si por productos, y además, la OMC aclara que *“en general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.”* Para la OMC es tan importante este principio que lo refleja en distintos acuerdos, como por ejemplo, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que regula el comercio de mercancías, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

---

<sup>12</sup> Disponible en [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)

(AGCS) y en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), y aunque se aborde de manera ligeramente diferente debido al ámbito que se regule en el acuerdo correspondiente, la base sigue siendo la misma.

Cuadro 1  
Modelos de referencia.

Modelo	AEE	Mercado Único	Presupuesto Comunitario	Libertad de fronteras	Derecho de voto normas UE	Tarifa y aranceles	Acuerdos internacionales
Noruega	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
Suiza	NO	Parcial con acuerdos	NO	Limitado	NO	Parciales	SI
Turquía	NO	Muy limitados y con normas	NO	NO (visados)	NO	SI	SI (con reservas)
Canadá	NO	Acceso con normas de origen	NO	NO (acceso a movilidad profesional temporal)	NO	SI	SI
OMC	NO	Restringido	NO	NO	NO	SI	SI

Fuente: *Elaboración propia.*

En el cuadro 1, se pueden observar, de manera resumida, las implicaciones de cada uno de los modelos, de tal modo que apreciamos como, a medida que avanzamos en la dureza de la salida, los accesos, contribuciones y demás aspectos primordiales, se van cerrando. De este modo, si Reino Unido y la Unión Europea llegaran a un acuerdo como el que existe en Noruega, únicamente vería restringido su voto en las normas del grupo europeo. No obstante, un Brexit sin acuerdo, supondría que Reino Unido pasaría a comerciar dentro del marco de la OMC, a quien debería solicitar su adhesión como miembro en solitario y no como parte de la Unión Europea.

Cabe destacar, que a medida que han ido desarrollándose las negociaciones y el Parlamento británico ha presentado su negativa a las mismas y cada propuesta, el acuerdo de salida ha ido alejándose cada vez más de los primeros modelos, estando en un punto en estos momentos más próximo al modelo de Canadá o bien a un no acuerdo y comerciar dentro de la OMC. No obstante, no se puede descartar ninguna posibilidad, incluso la posibilidad de que se produzca un segundo referéndum y/o que se revoque el artículo 50 y finalmente no haya Brexit. Tal y como venimos apuntando, este proceso se está encontrando con numerosos obstáculos y por el momento no hay nada cierto excepto que no hay unanimidad y por el contrario si mucha incertidumbre.

## **5. LA INFLUENCIA DEL BREXIT EN LAS RELACIONES DE TURISMO ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO**

**E**spaña y Reino Unido son dos países que mantienen una estrecha relación en distintos ámbitos, la exposición de nuestro país al Brexit en términos globales puede resultar significativa, no obstante, hay determinados sectores más vulnerables y expuestos a la decisión final que se adopte en este tema. Por ejemplo, el turismo, la inversión directa de empresas españolas presentes en la economía británica y el mercado de segunda vivienda son algunos de los agentes expuestos con mayor sensibilidad, dada la importancia de Reino Unido en los mismos. Banco de España establece que, tras realizar un análisis, los costes de la salida de Reino Unido para la economía española serían moderados, aunque más notables ante una salida desordenada, no obstante, aclara, precisamente existe una sensibilidad de distintos actores de nuestra economía estrechamente vinculados con el país británico. (Vega, 2019).

Las exportaciones de bienes y servicios de España a Reino Unido suponen el 3,3% de nuestro PIB, al desglosar entre los primeros y los segundos, la exportación de servicios representa un 1,6% del PIB, exposición mayor que la de los principales socios de la Unión Europea. En el caso del turismo, los británicos son el primer mercado emisor, representando alrededor del 20% de la llegada de turistas.

Por su parte, el Banco de España expone los datos del estudio que, según el Banco de Inglaterra y el Fondo Monetario Internacional, arrojan en relación a los cambios que pueden sufrir economía británica según sea la salida y la relación entre ambos actores, donde establecen que una

transición moderada y con acuerdo de relaciones comerciales, el impacto en la economía de Reino Unido oscila entre el -0.75% y el +1,75%, en términos del PIB, manteniéndose unas tasas de inflación y desempleo moderadas. Sin embargo, una salida disruptiva puede llevar a unas caídas del PIB británico de entre el -4.75% y el -7.75%, donde las tasas de inflación y el desempleo pueden elevarse entre el 6.5% y el 7.5%. (Vega, 2019).

En este mismo informe se apunta que España e Italia se encontrarían, en términos generales, entre los países menos afectados por el Brexit, donde la reducción, en términos de PIB, puede oscilar entre el -0.02% y el -0.8%. Esta mínima repercusión se refiere a la economía en general, es decir, el problema del Brexit en España resulta ser un problema sectorial y no general de la economía española. Precisamente el sector turístico se puede ver afectado en mayor medida según se tenga mayor exposición al mercado británico.

Es importante estudiar el comportamiento de nuestro principal mercado emisor de turismo, teniendo en cuenta el peso del sector turístico en España, en 2018 representó cerca del 11,8% del PIB y un 13,5% del empleo del país<sup>13</sup>, siendo uno de nuestros principales motores de la economía. Recordemos que en 2015 más de 15,8 millones de turistas británicos viajaron a España en 2015, un 6% más que en 2014, lo cual representa un total de 14.300 millones de euros en 2015. Además, los turistas procedentes de Reino Unido representaron alrededor de un 24% del total de las llegadas internacionales de turistas a España. ¿Pero qué ha ocurrido desde 2016? ¿Ha habido algún cambio de comportamiento tras el anuncio del Brexit?

Si analizamos los datos que nos facilita el Instituto Nacional de Estadística en la encuesta FRONTUR<sup>14</sup> podemos observar que el total de turistas internacionales que han llegado a nuestro país ha ido aumentando paulatinamente, pasando de los 68,1 millones de turistas en 2015 a los 82,8 millones en 2018. Por su parte, el número de turistas procedentes de

---

<sup>13</sup> Disponible en: <https://www.tourspain.es/es-es/ConocimientoTuristico/PoblacionActiva/Nota%20EmpleoTurismo%20A%C3%B1o%202018.pdf>

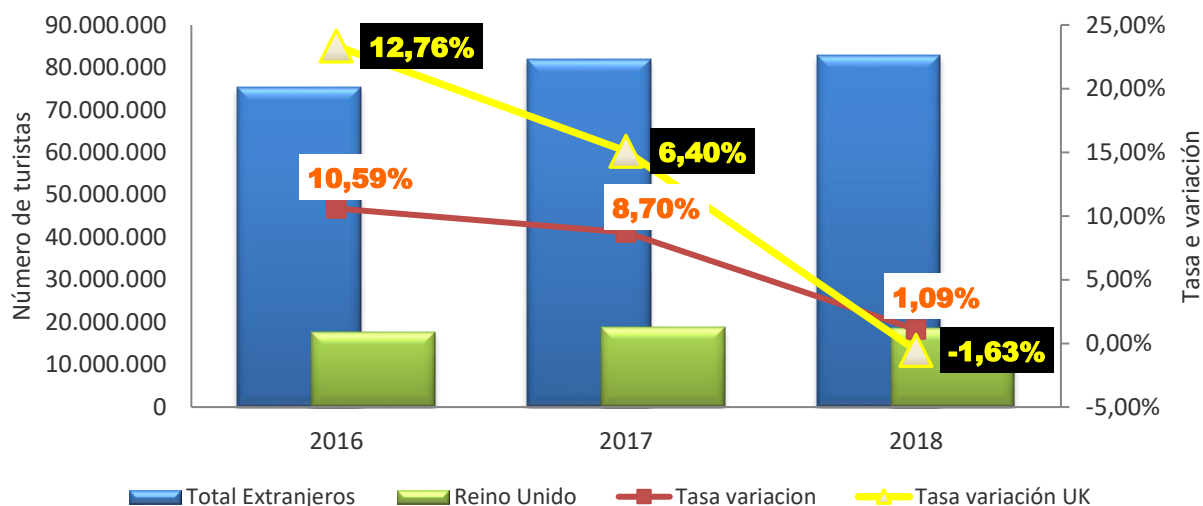
<sup>14</sup> Según el INE: la Estadística de movimientos turísticos en frontera (FRONTUR) tiene como objetivo principal proporcionar estimaciones mensuales y anuales del número de visitantes no residentes en España que llegan a nuestro país (turistas y excursionistas), así como las principales características de los viajes que realizan (vía de acceso, destino, país de residencia, motivo, forma de organización).

Reino Unido también han aumentado desde 2015, donde recibimos 15,6 millones de turistas británicos. En los años sucesivos, España acogió a 17,7 millones de británicos en 2016, 18,8 millones en 2017 y, finalmente, 18,5 millones en 2018. Así pues, el porcentaje representativo de este mercado emisor ha ido disminuyendo desde 2015, donde representaba en 24% de las llegadas internacionales a España, a 2018 donde el turismo británico representó el 22,35%. No obstante, sigue siendo primer país emisor de turismo de España.

A pesar de los buenos datos en cuanto a llegada de turistas se refiere, es significativo, al observar el gráfico 1, como las llegadas de turistas extranjeros han tenido un incremento en términos de tasa de variación anual positivos, si bien es cierto que dicho crecimiento ha sido menor, de hecho, podemos apreciar que la llegada de turistas extranjeros creció un 10,59% en el año 2016 mientras que en el año 2018 el incremento fue del 1,09% con respecto a 2017. Es decir, España ha incrementado el número de turistas extranjeros que la han visitado desde el 2015, llegando a unas cifras extremadamente positivas – siendo el segundo país más visitado en 2018 después de Francia -. Sin embargo, el incremento de llegadas ha ido creciendo a un menor ritmo, más acrecentado entre el año 2017 y el 2018. Este menor crecimiento de llegadas se ha debido a varios factores, entre ellos, la recuperación de destinos competidores afectados por la primavera árabe, como por ejemplo Turquía o países mediterráneos como Egipto. Sin embargo, no debemos pasar por alto el comportamiento de llegadas de los turistas británicos. Si bien las llegadas de turistas de Reino Unido han sufrido también un aumento, dicho crecimiento ha sido menor, si a tasa de variación anual nos referimos, llegando a registrar una tasa de crecimiento negativa en 2018.

De este modo, el crecimiento de llegadas de turistas procedente de las islas británicas registró unas tasas de variación anual del 12,76% en 2016, 6,40% en 2017 y -1,63% en 2018, tal y como se puede apreciar en el gráfico 1.

Gráfico 1  
**Llegadas de turistas extranjeros vs Llegadas de turistas británicos**



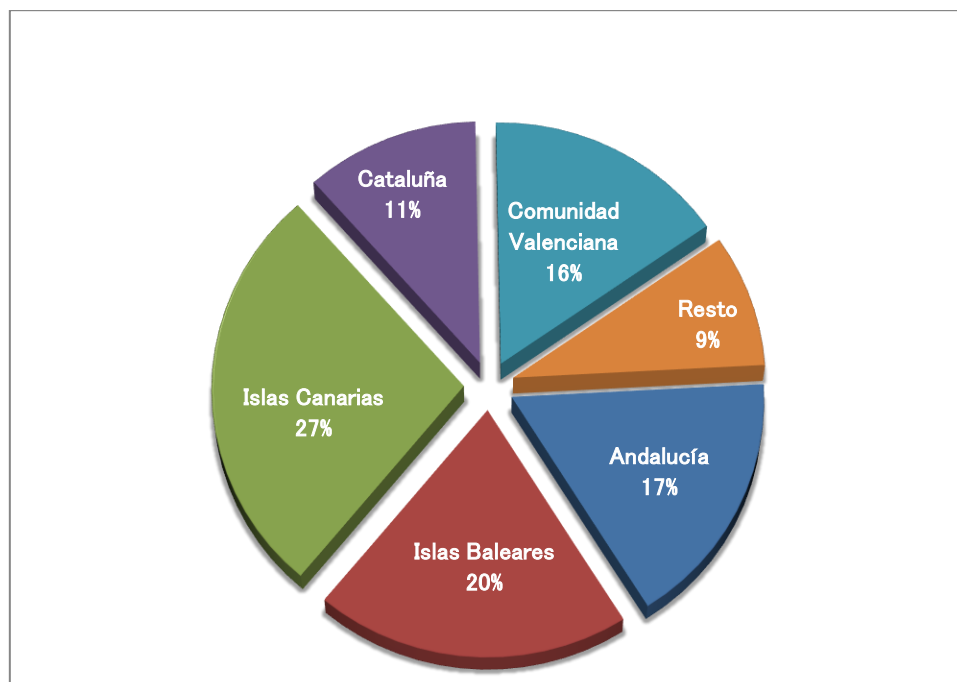
Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

De igual modo, el comportamiento que han registrado datos de llegadas turistas internacionales y los datos de llegadas de turistas procedentes sólo del Reino Unido nos muestran que este país sigue liderando el volumen de llegadas como país emisor de turismo a España. Sin embargo, el porcentaje representativo se ha reducido paulatinamente, pasando del 24% del 2015 al 22,35% en 2018, es decir, el número de turistas británicos ha aumentado en estos años, pero en comparación recibimos menor número de turistas procedentes de Reino Unido, sobre todo en este último año, en donde registramos un descenso de poco más de 300.000 británicos menos que llegaron a nuestro país en relación al año 2017.

En cuanto a destinos elegidos por los británicos en nuestro país cuando visitan España, las comunidades autónomas que elige la mayoría de los visitantes son las siguientes, por este orden: Islas Canarias, Islas Baleares, Andalucía, Comunidad Valenciana, Cataluña y, por último, el resto de comunidades (Gráfico 2).



Gráfico 2  
Destinos elegidos por turistas de UK



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

Según los datos obtenidos a través del Instituto Nacional de Estadística, la elección de destino no varía a lo largo de los años y las comunidades anteriormente nombradas son las favoritas de los británicos. En 2018, por ejemplo, 5.061.129 británicos eligieron las Islas Canarias para disfrutar de su estancia en España, lo que representó el 27% del total. Islas Baleares y Andalucía contaron con más de tres millones de visitas de británicos, lo que equivale al 20% y 17% del total respectivamente; mientras que la Comunidad Valenciana y Cataluña superan los dos millones de británicos en 2018 y se reparten el 16% y el 11% de los turistas procedentes del Reino Unido.

Es importante conocer a dónde se dirigen los turistas británicos cuando visitan nuestro país, puesto que puede haber destinos más sensibles a la reacción al Brexit, es decir, si todo el turismo británico se centra en una misma área, ante un cambio de comportamiento puede verse afectado dicho turismo, por ejemplo, si se reduce el número de llegadas. En este aspecto se observa que las Islas Canarias es la comunidad autónoma más sensible a los cambios que puedan surgir.

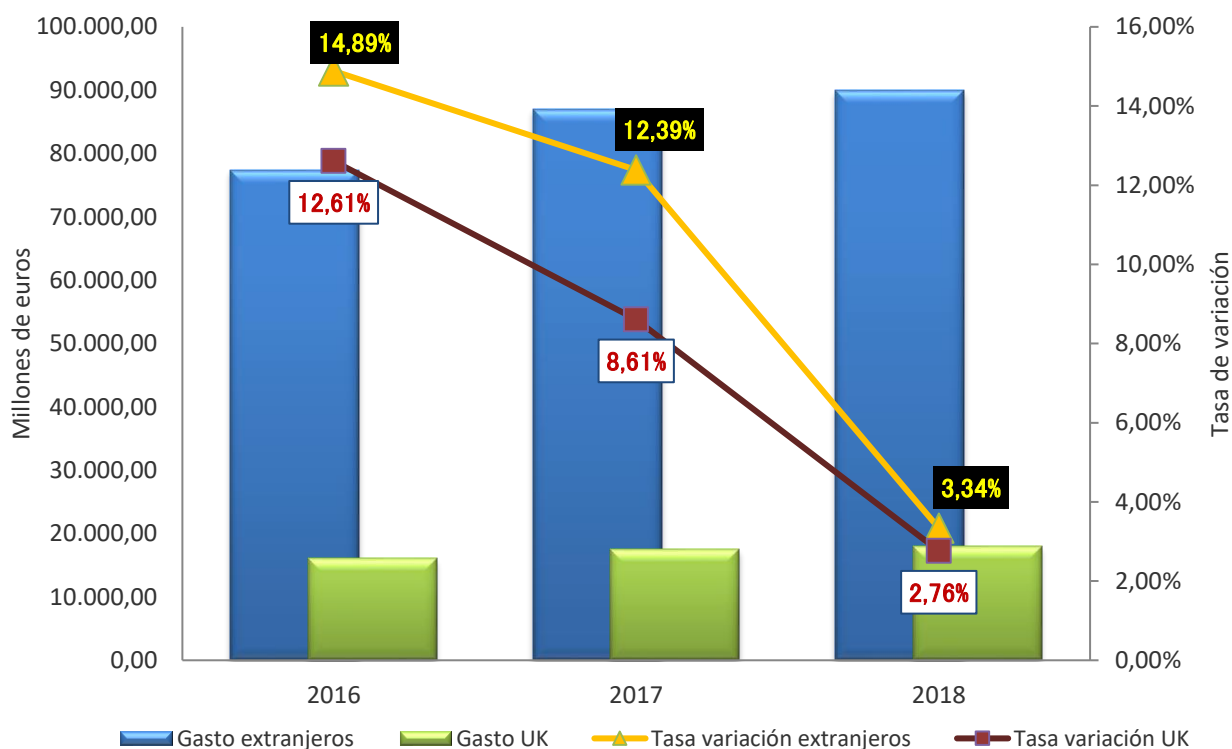
En cuanto al gasto que realizan los turistas extranjeros, en 2015, el año anterior al referéndum, España ingresó un total de 67.385 millones de euros, según los datos extraídos de la encuesta EGATUR<sup>15</sup> realizada por el Instituto Nacional de Estadística, de los cuales 14.300 millones de euros fueron desembolsados por turistas británicos, lo que representó un 21,22% del total del gasto turístico de ese año. Tal y como se puede apreciar en el gráfico 3, en los tres años siguientes el gasto total del turismo extranjero y el gasto de los ciudadanos británicos en nuestro país también ha ido registrando un crecimiento positivo, siendo el año 2018 el mejor año en cuanto a ingresos por turismo se refiere, puesto que los turistas extranjeros que visitaron nuestro país gastaron 89.908 millones de euros.

Es significativo observar que el gasto de turistas británicos, efectivamente, ha registrado unas tasas de crecimiento positivas. Sin embargo, no debemos obviar que dicho gasto ha crecido menos que el gasto realizado por el total de los turistas extranjeros que han visitado nuestro país. En 2016, los turistas británicos desembolsaron 16,1 millones de euros en su visita a España, casi 17,5 millones de euros fueron en 2017 y un total de 17,9 millones de euros ingresamos por este mercado emisor en 2018, lo que representa unas tasas de variación anual del 12,61% en 2016, del 8,61% en 2017 y del 2,76% en 2018. Efectivamente, los turistas procedentes de Reino Unido han gastado más en nuestro país cada año que lo han visitado, no obstante el porcentaje de gasto británico en relación con el total del gasto total de los turistas extranjero ha ido disminuyendo año tras año, así, en 2015 el gasto británico representó un 21,22% del total, en 2016 disminuyó en 0,42 puntos porcentuales en relación con el año anterior, en 2017 representó el 20,10% del gasto total y ya en 2018 desciende al 19,99% del gasto total del turismo extranjero.

---

<sup>15</sup> Según el INE: La Encuesta de gasto turístico (EGATUR) tiene como objetivo principal conocer el gasto turístico de los visitantes extranjeros a su salida de España.

Gráfico 3  
**Gasto extranjero vs gasto UK (en millones de euros)**

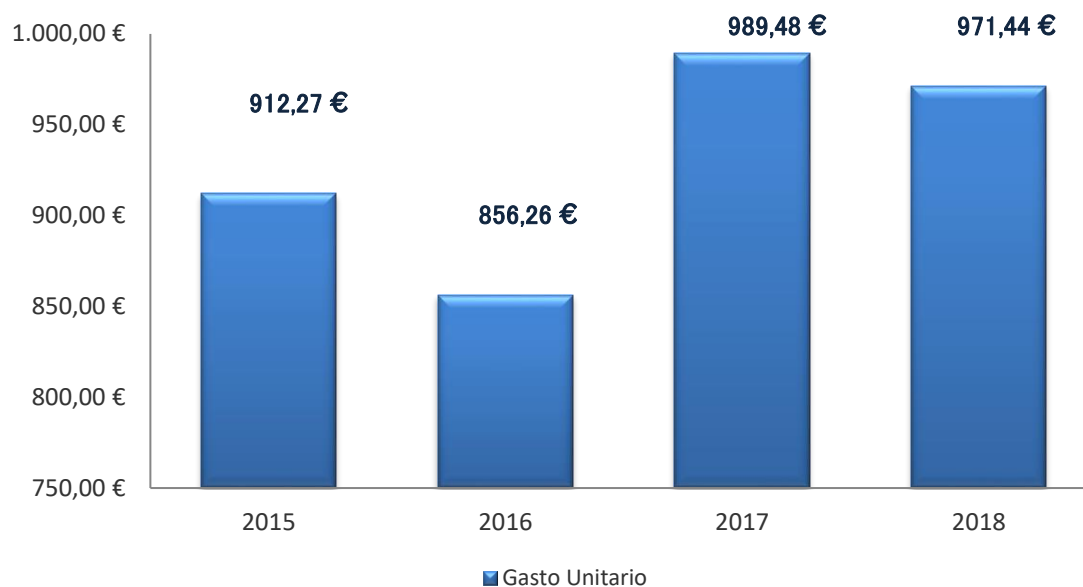


Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

No se debe negar que en 2018 España ha recibido menos turistas británicos y que su gasto ha sido mayor, pero tampoco se debe obviar que el porcentaje representativo, tanto en llegadas como en gasto de los turistas británicos con respecto al total, ha disminuido.

Pero, además, resulta interesante analizar qué es lo que ha ocurrido con el gasto unitario por cada turista procedente del Reino Unido que ha visitado nuestro país. En 2015, el gasto unitario por cada británico en nuestro país fue de 912,27€ mientras que en este año último año, dicho gasto ascendió a los 971,44€ por ciudadano (Gráfico 4).

Gráfico 4  
Gasto unitario por turistas británicos



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

Sin embargo, es necesario analizar estos datos puesto que resultan controvertidos, ya que no se debe olvidar que en 2018 hubo un descenso de 300.000 británicos en el registro de llegadas. Aunque el gasto total de estos turistas (y del resto) tuvo un crecimiento positivo del 2,76% en términos de tasa de variación anual, el gasto unitario se vio reducido en un 1,82% con respecto al año 2017, por lo que, a pesar de verse incrementado el gasto total de los turistas británicos, el gasto unitario en 2018 es menor comparado con el año anterior.

Según los datos obtenidos a través de la encuesta EGATUR del Instituto Nacional de Estadística, resulta muy llamativo observar que, en el año 2016, año del referéndum, el gasto unitario por cada turista británico en nuestro país se reduce hasta alcanzar los 856,26€, lo que supuso una tasa de variación del -6,14% con respecto al año 2015. Es cierto que aumentaron el número de llegadas y el gasto total. No obstante, el gasto unitario si se vio afectado, pues cada británico que llegó a nuestro país realizó un menor desembolso, recordando que, en 2016, los británicos vieron cómo se debilitaba su moneda alcanzado mínimos históricos tanto en junio como en octubre.

Las empresas turísticas españolas son conscientes de la necesidad de controlar los indicadores turísticos, actuar y contener las posibles repercusiones que el Brexit pueda tener para el sector turístico y muestran su preocupación acerca del mismo. Así, KPMG y CEOE arrojan unos datos significativos donde el 50% de las empresas consultadas muestran su preocupación ante la contracción de la economía británica como un efecto de mayor impacto sobre las empresas, así como las posibles barreras arancelarias, los cambios regulatorios y la caída de la libra, cuyo valor se ha reducido en torno a un 14% desde el referéndum. De hecho, un 39% de las empresas turísticas consultadas han establecido un plan de contingencia ante el Brexit para reducir el impacto que el mismo puede provocar en sus resultados, teniendo en cuenta que, las empresas consultadas establecen que su exposición al Brexit es del 50% para turismo y ocio y del 80% para empresas de transporte, donde creen que afectará en mayor medida a su modelo de negocio, que puede verse afectado por el estado de la economía británica, pero, en mayor medida, por la restricción de la circulación de personas. (KPMG & CEOE, 2018).

## 6. CONCLUSIONES

Las negociaciones entre Reino Unido y la Unión Europea están resultando más complicadas de lo que en un principio podría haberse esperado. De este modo, los Estados miembro han dado una prórroga al Gobierno británico para que tomen una decisión sobre la salida aprobada en el referéndum de 2016. La salida – y el modo en el que sea la misma, si finalmente se produce – tendrá numerosas implicaciones tanto para Reino Unido como para los países del grupo europeo, entre los que se encuentra España. No obstante, el impacto que el Brexit pueda tener dependerá del tipo de acuerdo o no acuerdo al que lleguen las autoridades encargadas de la negociación.

Todas las desavenencias que se están produciendo no resultan aisladas, desde siempre los británicos han mostrado una cara tildada de obstruccionista y escéptica en relación al proyecto europeísta. Cabe destacar que de las reivindicaciones de Reino Unido han surgido una serie de ventajas de este país con respecto al resto de Estados miembro, como por el ejemplo el cheque británico, el mantenimiento de su moneda, no firmar distintos tratados como el de Schengen, así como una última propuesta antes de la convocatoria del referéndum para evitar una posible salida británica del grupo europeo o la misma prórroga que se le ha atribuido hasta el 31 de octubre de 2019.

Por el momento no hay acuerdo y la Comisión Europea ha dejado claro que no renegociará el documento ya entregado y que la Cámara de los Comunes ha echado hacia atrás. Siguen manteniendo su deseo de salir sin tener que abonar ninguna cantidad, puesto que argumentan que, si dejan la Unión Europea, no deben hacer ninguna contribución. Sin embargo, lo que el grupo europeo reclama es, precisamente, todas las obligaciones adquiridas en los presupuestos y decisiones firmados por Reino Unido y que adquieren fuerza de ley. Pero al igual que Reino Unido ha adquirido obligaciones, también se han creado derechos de los que resulta beneficiario.

Tal es la polémica que surge sobre el importe que debe abonar Reino Unido, que no se ha establecido una cifra exacta, sino que se establece un sistema de cálculo de pago para no herir la sensibilidad de los ciudadanos. Recordemos que uno de los puntos más exacerbados en la propaganda del Brexit fue la aportación que se hacía por parte de este país al grupo, sin explicar que su aportación corresponde al 0,52% del PIB mientras que otros países como Alemania, Francia o Italia aportan un 0,87%, 0,90% y 0,89% respectivamente. Las cantidades que se barajan oscilan entre los 20.000 millones y los 100.000 millones, aunque los últimos importes establecidos por la Unión Europea oscilan los 60.000 millones, una vez descontadas las compensaciones adquiridas como derecho por parte de los británicos.

Más relevante que la factura de salida resultan las relaciones futuras que puedan surgir de las negociaciones. En este punto, Reino Unido se enfrenta a graves problemas como por ejemplo la amenaza de Escocia de realizar un referéndum para salir de Reino Unido y anexionarse a la Unión Europea, la alerta de los ciudadanos que se encuentran agotados con el proceso y solicitan un segundo referéndum, el aviso de la Confederación de la Industria Británica de los costes altos a los que puede incurrir la salida del mercado único o la más alarmante de todas, la situación de la frontera de Irlanda de Norte y la ruptura del Acuerdo de Viernes Santo.

Los especialistas establecen cinco posibles modelos de salida que navegan entre la salida menos disruptiva y agresiva a una salida abrupta sin acuerdo ninguno.

El modelo más suave sería adoptar unas relaciones como las que mantiene Noruega donde se tiene acceso al mercado único, a los acuerdos internacionales, al presupuesto comunitario, pero implica la libertad de

fronteras y la ausencia de derecho a voto en las normas de la Unión Europea. Seguidamente, podría negociarse un modelo de relación como el que posee Suiza donde el acceso al mercado único es parcial y con acuerdos, si se tiene acceso a los acuerdos internacionales, no forma parte del AEE y donde no se contribuye al presupuesto comunitario, no se tiene derecho a voto en las normas y la libertad de fronteras es limitado. Como tercer modelo se habla del tipo de relación que existe con Turquía donde no se forma parte del AEE, tiene acceso al mercado único pero muy limitado y con normas, no se contribuye al presupuesto comunitario, se accede a los acuerdos internacionales, pero con reservas, no se contribuye al presupuesto comunitario, tampoco se adquiere el derecho al voto de las normas y no hay libertad de fronteras exigiéndose visados. Como cuarta opción se plantea el modelo de Canadá donde la diferencia con el modelo anterior es que se establecen unas normas de origen para acceder al mercado único (lo que puede suponer un alto coste para Reino Unido implementarlas), se tiene acceso a los acuerdos internacionales sin reservas y no hay libertad de fronteras, aunque hay un acceso a movilidad profesional temporal. Por último, una salida sin acuerdo implicaría que Reino Unido debería comerciar en el marco de la OMC y encontraría un restringido acceso al mercado único, aunque no estaría sujeto a la libertad de personas. También entraría en juego uno de los principios básicos sobre los que se rige la OMC y es el principio de Nación más favorecida, por el cual se establecen limitaciones a los productos y no al país.

Es importante destacar que según se han ido desarrollando las negociaciones, el Gobierno británico se ha ido alejando de la posibilidad de un *soft Brexit*, aunque por el momento no se debería descartar ninguna posibilidad, incluso la posibilidad de realizar un segundo referéndum o que finalmente se revoque el artículo 50 del TUE o que finalmente haya una salida sin acuerdo ninguno.

Como hemos apuntamos inicialmente, para España es importante el resultado final de este proceso porque, aunque las previsiones económicas de distintos estudios no establecen una gran repercusión en la economía española en general, sí que hay que tener en cuenta que es un problema sectorial. Las exportaciones de bienes y servicios de España a Reino Unido representan el 3,3% del PIB, del cual el 1,6% se corresponde con la exportación de servicios, una exposición mayor que la de los principales socios de la Unión Europea. En el caso del sector turístico, Reino Unido es el primer mercado emisor de turismo de nuestro país, representando el 20% de las llegadas de turistas internacionales en 2018. Teniendo en cuenta que el sector turístico representa el 14,6% del PIB y el 14,7% del empleo del país, es importante estudiar a analizar el

comportamiento de los distintos indicadores del uno de los sectores más importantes de nuestra economía y más expuestos al Brexit y sus consecuencias.

Por ejemplo, si analizamos el comportamiento de las llegadas de turistas británicos a nuestro país, observamos que ha habido un incremento en las mismas, mientras que en 2016 hubo una tasa de variación del 12,76%, en 2017 el crecimiento fue menor registrándose una tasa de variación anual de 6,40% respecto al año anterior, y ya en 2018 llegaron 300.000 británicos menos lo que supuso una tasa de variación anual negativa del -1,63%. Aunque las llegadas de turistas extranjeros han ido aumentando hasta situarnos en el segundo país más visitado detrás de Francia y el crecimiento ha ido siendo menor desde 2016, en 2018 el crecimiento de llegadas internacionales sigue siendo positivo, incrementándose un 1,09% con respecto al año anterior. Es significativo apuntar que a pesar de que Reino Unido es el primer país de turismo emisor para nuestro país, en 2016 representaba el 24% y en 2018 pasa a ser el 20% del total de turistas internacionales.

Islas Canarias (27%), Islas Baleares (20%), Andalucía (17%), Comunidad Valenciana (16%) y Cataluña (11%) son las Comunidades Autónomas elegidas por los británicos cuando viajan a nuestro país, por lo que las empresas turísticas de estos destinos geográficos cuyo mercado prioritario sea el británico son más sensibles a las repercusiones que tengan las decisiones finales.

En 2018 se registró un gasto por parte de los turistas británicos en España de 17,5 millones de euros, lo que representa el 19,99% del gasto total de los turistas extranjeros en nuestro país. Desde 2015 el gasto británico ha ido aumentando año tras año, aunque, sin embargo, el crecimiento ha sido menor registrándose en 2018 un crecimiento del 2,76% con respecto a 2017. Además, desde 2015, ha descendido el porcentaje representativo de este mercado en cuanto a gasto se refiere, así, en 2015 el gasto británico representó un 21,22% del total, en 2016 disminuyó en 0,42 puntos porcentuales en relación con el año anterior, en 2017 representó el 20,10% del gasto total y ya en 2018 desciende al 19,99% del gasto total del turismo extranjero. Además, el gasto unitario por cada ciudadano británico que ha visitado España en 2018 ha disminuido con respecto a 2017, por lo que a pesar de haberse incrementado el gasto total británico, el gasto unitario ha descendido y también el número de llegadas. Resulta muy significativo apuntar que, en el año 2016, año del referéndum, el gasto unitario por cada turista británico en nuestro país se reduce hasta alcanzar los 856,26€, lo que supuso una tasa de variación del -6,14% con



respecto al año 2015. Es cierto que aumentaron el número de llegadas y el gasto total, aunque también es cierto que el gasto unitario si se vio afectado, cada británico que llegó a nuestro país, realizó un menor desembolso, recordemos que el año 2016, los británicos vieron cómo se debilitaba su moneda alcanzando mínimos históricos tanto en junio como en octubre.

Es indudable la exposición del turismo y de muchas de las empresas de nuestro país en este sector, de hecho, las propias empresas muestran su preocupación ante la contracción de la economía británica, los cambios regulatorios o el valor de la libra. Es más, un 39% de las empresas turísticas ha elaborado un plan de contingencia para reducir el impacto que el Brexit pueda tener en sus cuentas de resultados; y empresas consultadas por la CEOE establecen que la exposición al Brexit es de un 50% para empresas de turismo y ocio y un 80% para empresas de transporte (recordemos que Iberia es la primera empresa española en operar en cielo británico gracias a su acuerdo con British Airways) que verían afectado su modelo de negocio por el estado de la economía británica y en mayor medida por la posible restricción en la circulación de personas.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

ALDECOA LUZÁRRAGA, F. (2017). RELEVANCIA DEL BREXIT. PROBLEMA Y OPORTUNIDAD PARA LA UNIÓN EUROPEA Y SU POLÍTICA EXTERIOR. LA ALBOLAFIA: REVISTA DE HUMANIDADES Y CULTURA, 33-54.

ANCHUELO CREGO, Á. (2017). BREXIT: LA FACTURA DEL DIVORCIO. ECONOMISTAS. COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID(Nº 156/157 EXTRA), 35-43.

CASTELLÁ ANDREU, J. M. (SEPTIEMBRE-DICIEMBRE DE 2016). EL REFERENDUM SOBRE EL BREXIT: UNA HISTORIA INACABADA. UNED. REVISTA DE DERECHO POLÍTICO(97), 297-334.

CBI.CONFEDERATION OF BRITISH INDUSTRY. (2018). SMOOTH OPERATIONS: AN A-Z OF THE EU RULES THAT MATTER FOR THE ECONOMY. LONDRES.

COMERCIO, O. M. (2017). ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO. RECUPERADO EL 28 DE JULIO DE 2017, DE [HTTP://WWW.WTO.ORG](http://www.wto.org)

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES. (13 DE JULIO DE 2016). BREXIT:SITUACIÓN ACTUAL Y EXPOSICIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA A REINO UNIDO.

CRESPO, A. (2016). HACIA EL REFERENDUM DEL 23 DE JUNIO: RETÓRICA, REALIDAD EN EL REINO UNIDO. CUADERNOS MANUEL GIMÉNEZ ABAD, Nº 11, 166-218.

D'ANCONA, M (2019). POSVERDAD. LA NUEVA GUERRA CONTRA LA VERDAD Y CÓMO COMBATIRLA. MADRID, ALIANZA EDITORIAL.

EUR-LEX ACCES TO EUROPEAN UNION LAW. (14 DE MARZO DE 2017). EUR-LEX.EUROPA.EU, ACTUALIZADA EL 14 DE MARZO DE 2017. RECUPERADO EL 29 DE MAYO DE 2017, DE [HTTP://EUR-LEX.EUROPA.EU/LEGAL-CONTENT/ES/TXT/?URI=URISERV%3AXY0023](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/es/txt/?uri=uriserv%3Axy0023)

EXCELTUR. ALIANZA PARA LA EXCELENCIA TURÍSTICA. (ENERO DE 2019). VALORACIÓN TURÍSTICA EMPRESARIAL DE 2018 Y PERSPECTIVAS PARA 2019. RECUPERADO EL 15 DE ABRIL DE 2019, DE [HTTPS://WWW.EXCELTUR.ORG/PERSPECTIVAS-TURISTICAS/](https://www.exceltur.org/perspectivas-turisticas/)

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. (9 DE ABRIL DE 2019). PERSPECTIVAS DE ECONOMÍA MUNDIAL. RECUPERADO EL 16 DE ABRIL DE 2019, DE FMI: [HTTPS://WWW.IMF.ORG/ES/PUBLICATIONS/WEO/ISSUES/2019/03/28/WORLD-ECONOMIC-OUTLOOK-APRIL-2019](https://www.imf.org/es/publications/weo/issues/2019/03/28/world-economic-outlook-april-2019)

HERNÁNDEZ VELASCO, I. (23 DE JUNIO DE 2016). EL MUNDO, EDICIÓN DIGITAL. RECUPERADO EL 25 DE MAYO DE 2017, DE [ELMUNDO.ES: HTTP://WWW.ELMUNDO.ES/INTERNACIONAL/2016/06/23/57694FE622601D905C8B456C.HTML](http://www.elmundo.es/internacional/2016/06/23/57694fe622601d905c8b456c.html)

HM GOVERNMENT. (2018). POLITICAL DECLARATION SETTING OUT THE FRAMEWORK FOR THE FUTURE RELATIONSHIP THE EUROPEAN UNION AND THE UNITED KINGDOM.

HOUSE OF LORDS. (2018). BREXIT:THE WITHDRAWAL AGREEMENT AND POLITICAL DECLARATION. LONDRES.

KPMG & CEOE. (JULIO DE 2018). LA EMPRESA ESPAÑOLA ANTE EL BREXIT. RECUPERADO EL 17 DE ABRIL DE 2019, DE [HTTPS://ASSETS.KPMG/CONTENT/DAM/KPMG/ES/PDF/2018/03/PERSPECTIVAS-EMPRESA-ESPANOLA-BREXIT.PDF](https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/es/pdf/2018/03/perspectivas-empresa-espanola-brexit.pdf)

LÓPEZ BASAGUREN, A. (2017). BREXIT: LA SECESIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA ENTRE TEORÍA Y REALIDAD. UNED. TEORÍA Y REALIDAD CONSTITUCIONAL.(40), 209-218.

MALFEITO GAVIRO, J. (2017). BREXIT: EFECTOS ECONÓMICOS EN ESCENARIO INCIERTO. (I.-L. 2386-2491, ED.) LA ALBOLAFIA: REVISTA DE HUMANIDADES Y CULTURA, 55-74.

MALO DE MOLINA, J. L. (MAYO DE 2017). EL FUTURO DEL PROYECTO DESPUÉS DEL BREXIT. (I. Y. MINISTERIO DE ECONOMÍA, ED.) ICE: GLOBALIZACIÓN, INTEGRACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO(898), 141-152.

MONTOYA CERIO, F. (24 DE JUNIO DE 2016). INSTITUTO ESPAÑOL DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS. "BREXIT", FICCIÓN O REALIDAD:IMPACTO SOBRE LA PCSD DE LA UE.

OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA DEL MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN. (JULIO DE 2017). MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES DEL GOBIERNO DE ESPAÑA. RECUPERADO EL 22 DE JULIO DE 2017, DE [HTTP://WWW.EXTERIORES.GOB.ES/FICHASPAIS](http://www.exteriores.gob.es/fichaspais)

PONTIJAS CALDERÓN, J. L. (SEPTIEMBRE DE 2018). INSTITUTO ESPAÑOL DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS. RECUPERADO EL 15 DE ABRIL DE 2019, DE [HTTP://WWW.IEEE.ES/GALERIAS/FICHERO/DOCS\\_ANALISIS/2018/DIEEEA33-2018BREXITPONTIJAS.PDF](http://www.ieee.es/GALERIAS/FICHERO/DOCS_ANALISIS/2018/DIEEEA33-2018BREXITPONTIJAS.PDF)

REAL INSTITUTO ELCANO. (MAYO DE 2016). DOSSIER SOBRE BREXIT/BREMAIN.

RUTTER, J., & OWEN, J. (AUGUST DE 2018). AUTUMN SURPRISES: POSSIBLE SCENARIOS FOR THE NEXT PHASE OF BREXIT. IFG INSIGHT. INSTITUTE FOR GOVERNMENT.

SERRANO ROYO, L. (27 DE MARZO DE 2018). EL BREXIT, SU DESARROLLO Y SUS CONSECUENCIAS (HASTA FINALES DE 2017). DOCUMENTO DE TRABAJO: DT-02/2018. NAVARRA: CENTER FOR GLOBAL AFFAIRS & STRATEGIC STUDIES. UNIVERSIDAD DE NAVARRA.

TRUJILLO JUAREZ, A. L. (ENERO-ABRIL DE 2017). LA RELACIÓN REINO UNIDO-UNIÓN EUROPEA. DESPUÉS DEL BREXIT, ¿QUIÉN GANA MÁS? REVISTA DE RELACIONES INTERNACIONES DE LA UNAM, 83-104.

VEGA, J. L. (2019). BREXIT: BALANCE DE SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS. DOCUMENTOS OCASIONALES. BANCO DE ESPAÑA(1905). MADRID.

WOLFF, G. B. (ENERO DE 2019). BRUEGEL. RECUPERADO EL 15 DE ABRIL DE 2019, DE [HTTP://WWW.BRUEGEL.ORG/WP-CONTENT/UPLOADS/2019/01/PC-2019-02-140119.PDF](http://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2019/01/PC-2019-02-140119.PDF)

## DOCUMENTOS DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), incluye avances y resultados de los trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo.

Los Documentos de Trabajo se encuentran disponibles en internet

<http://ideas.repec.org/s/uae/wpaper.html>

ISSN: 2172-7856

## ÚLTIMOS DOCUMENTOS PUBLICADOS

**WP-01/19 INFLUENCIA DEL PROCESO COLONIAL EN EL DESARROLLO ECONÓMICO ACTUAL DEL GOLFO DE GUINEA. UNA HIPÓTESIS INSTITUCIONAL.**

Diego Muñoz Higuera

**WP-02/19 LA PRESIÓN SOCIAL EN LAS DECISIONES DE CONSUMO DE TECNOLOGÍA DE LOS JÓVENES UNIVERSITARIOS: ¿'NUDGING' O 'BIG PUSH'?**

Sergio A. Berumen

**WP-03/19 LA (DES)POLÍTICA ECONÓMICA DE MACRI: NUEVO CICLO "DE ILUSIÓN Y DESENCANTO" A LO LARGO DE LOS ÚLTIMOS CUARENTA AÑOS**

Flavio Buchieri y Tomás Mancha Navarro

**WP-04/19 EL SISTEMA FINANCIERO DIGITAL: LOS NUEVOS AGENTES**

Atanas S. Angelov

**WP-05/19 EL SISTEMA BANCARIO EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN RECIENTE, SITUACIÓN ACTUAL, Y PROBLEMAS Y RETOS PLANTEADOS**

José M. Domínguez Martínez



Facultad de Económicas, Empresariales y Turismo  
Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid - Telf. (34)918855225  
Fax (34)918855211 Email: [iaes@uah.es](mailto:iaes@uah.es) [www.iaes.es](http://www.iaes.es)

## INSTITUTO UNIVERSITARIO DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y SOCIAL

### DIRECTOR

**Dr. D. Tomás Mancha Navarro**

Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

### DIRECTOR FUNDADOR

**Dr. D. Juan R. Cuadrado Roura**

Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

### SUBDIRECTORA

**Dra. Dña. María Teresa Gallo Rivera**

Profesor Interino Titular Universidad, Universidad de Alcalá

### AREAS DE INVESTIGACIÓN

#### ANÁLISIS TERRITORIAL Y URBANO

**Dr. D. Rubén Garrido Yserte**

Profesor Titular de Universidad  
Universidad de Alcalá

#### ECONOMÍA LABORAL

#### ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

**Dr. D. Antonio García Tabuenca**

Profesor Titular de Universidad  
Universidad de Alcalá

#### SERVICIOS E INNOVACIÓN

**Dr. D. Andrés Maroto Sánchez**

Profesor Contratado Doctor  
Universidad Autónoma de Madrid

#### RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

**Dra. Dña. Elena Mañas Alcón**

Profesora Titular de Universidad, Universidad de Alcalá