



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

El proceso de negociación del Brexit y sus efectos en el
tejido empresarial español.

Autor

María de los Reyes Martí Serrano

Director

Ana Belén Gracia Andía

Programa Conjunto Derecho y ADE
Facultad de Economía y Empresa
Año 2018

RESUMEN

La salida del Reino Unido de la Unión Europea tendrá unos efectos para los agentes económicos, incluyendo tanto a las grandes como a las pequeñas empresas, hasta ahora impredecibles, aunque muchos de ellas sean capaces de anticipar las posibles consecuencias. Las negociaciones entre la UE y el Reino Unido avanzan a un ritmo que no hace otra cosa sino aumentar la inquietud entre las empresas con intereses en ese país. Todos los escenarios supondrán un cambio en las relaciones económicas entre España y el Reino Unido, puesto que se prevé que se levanten barreras entre ambos países que impidan que el tráfico comercial sea el mismo que el existente antes de que la salida se hubiese consumado. Pese a estas previsiones, se espera que el impacto no sea tan fuerte, y que por el contrario surjan nuevas oportunidades tanto para las empresas españolas como las británicas en un recién estrenado marco económico que siga siendo igual de beneficioso como el existente antes del Brexit.

Palabras clave: Brexit, negociaciones, acuerdo económico, PYMES, grandes empresas.

ABSTRACT

The United Kingdom's exit from the European Union will have unpredictable effects on business, including big and small companies, although most of them are already getting ready for the possible consequences. The negotiations between the EU and the UK are moving forward in slow motion, which only increases the concern among the companies that have great interests in that country. All the scenarios point to a change in the economic relationships between the UK and Spain that will lead to the raising of barriers that will be difficult to keep the commercial traffic as we know it. Despite these prospects, we hope that the Brexit brings new opportunities for both Spanish and British companies, to maintain the same beneficial economic status that has endured so far.

Key words: Brexit, negotiations, commercial agreement, PYMES, big companies.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE EL REINO UNIDO Y ESPAÑA	5
3. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN	7
3.1 La respuesta de la UE y su conducción de las negociaciones	7
3.2 La respuesta del Gobierno Español	10
3.3 La respuesta que se debería dar	13
4. LOS POSIBLES ESCENARIOS TRAS EL BREXIT	13
4.1 Divorcio pactado	14
4.2 Acuerdo limitado libre de aranceles	15
4.3 Acuerdo comercial de gran alcance con la UE	16
4.4 Unión Aduanera	16
4.5 Mercado Único	17
5. EL IMPACTO DEL BREXIT EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS	19
5.1 El impacto del Brexit en las PYMES	20
5.2 El impacto del Brexit en los grandes grupos españoles	22
6. EL IMPACTO DEL BREXIT EN SECTORES SENSIBLES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	31
6.1 El sector del turismo	32
6.2 El sector automovilístico	34
6.3 Otros sectores	36
7. CONCLUSIONES	37
8. BIBLIOGRAFÍA	40
9. ANEXOS	43

Listado de abreviaturas

ANFAC: Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones

BA: British Airways

CCAA: Comunidades Autónomas

CNMV: Comisión Nacional del Mercado de Valores

DIRCE: Directorio Central de Empresas

EEE: Espacio Económico Europeo

EEMM: Estados Miembros

FMI: Fondo Monetario Internacional

IED: Inversión Extranjera Directa

INE: Instituto nacional de estadística

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo

OMC: Organización Mundial del Comercio

PIB: Producto Interior Bruto

PYMES: Pequeñas y medianas empresas

TFUE: Tratado de Funcionamiento Unión Europea

UE: Unión Europea

VA: Valor Añadido

1. INTRODUCCIÓN

«¿Cómo afronta el Gobierno la negociación del Brexit?», le preguntaba un miembro de la oposición al Presidente del Gobierno en una sesión del Congreso de los Diputados¹. En el Parlamento se han formulado preguntas por parte de los diferentes grupos acerca de las consecuencias previstas del Brexit para sectores tan importantes como el automovilístico, el turismo o la agricultura, y sobre cómo el Ejecutivo tiene previsto mitigar sus efectos². Y no solo el Brexit está presente en nuestra Cámara Baja sino que recientemente desde FMI o el Banco de España se están haciendo declaraciones de preocupación acerca de las consecuencias de este proceso en la economía mundial³.

Y el objetivo de este trabajo es, a pesar de la incertidumbre que sobrevuela todo este proceso, intentar aclarar cuál es la situación actual y qué debería perseguir la Unión Europea durante las negociaciones del Brexit. Además, será necesario conocer el impacto de este proceso en los agentes económicos españoles, teniendo en cuenta que éstos ya se están preparando para las posibles consecuencias.

Este trabajo se estructurará, partiendo en primer lugar de las relaciones bilaterales que ambos países mantienen en la actualidad, seguido por el resultado de las negociaciones de la Unión Europea, de los posibles escenarios a los que se enfrentan los negociadores, y por último, se centrará en las consecuencias para la economía española, tanto para sectores sensibles como para las empresas, grandes y pequeñas.

El trabajo motiva su realización en la necesidad de aproximarse lo más cerca posible al funcionamiento de un proceso tan complejo y excepcional como es la retirada de un EEMM de la UE, proyecto concebido para progresar hacia una mayor cohesión entre los países europeos y no para perder a uno de sus miembros más importantes. Además, complementa a cualquier otro trabajo encaminado hacia un análisis más macroeconómico de las consecuencias del Brexit, al intentar prever cuáles van a ser los efectos en sectores y empresas concretos de la economía española.

¹ Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados N°46 (2017).

² Registro General del Congreso de los Diputados (2017), *Entrada N°35961*.

³ Declaraciones del Gobernador del Banco de España en el coloquio organizado por el Club Siglo XXI el 28 de febrero de 2018 y FMI (2018): «WEO».

2. LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE EL REINO UNIDO Y ESPAÑA

Los cambios producidos en el comercio de bienes entre España y el Reino Unido en 2016 oculta un comportamiento muy diferente en las dos semestres del año que podría haberse producido como consecuencia de la depreciación de la libra tras el referéndum del Brexit. De tal manera que, las exportaciones de bienes sufrieron una desaceleración a partir de la segunda mitad de 2016. En la primera mitad (antes de la consulta) las exportaciones españolas a Reino Unido aumentaron un 13,0% con respecto al mismo periodo del año anterior (superior al crecimiento de las exportaciones al conjunto de la UE del 5,6%. En cambio, a tras el referéndum y sobre todo en el 2017, la evolución diferencial de las exportaciones a RU y a la UE tornaron de signo. En enero-noviembre de 2017, las exportaciones de bienes a RU han caído un -1,0% con respecto al mismo periodo del año anterior (muy afectadas por el mal comportamiento de los automóviles) a diferencia del gran incremento de las exportaciones a la UE en el mismo periodo⁴.

Las relaciones económicas y comerciales entre España y el Reino Unido son muy fluidas. Hasta que la salida sea efectiva del Reino Unido de la UE, estas relaciones están determinadas por el hecho de la pertenencia de ambos países a la Unión Europea. Estas relaciones son principalmente⁵:

- **Relaciones comerciales de bienes:** La balanza comercial se sitúa con un superávit de 5647,43 millones de euros en 2017. El Reino Unido es el cuarto destino mundial de las exportaciones españolas, exportaciones que no han parado de crecer durante la crisis, llegando a suponer el 7,3% del total. Aunque en este último año han caído un 5,6%. En los último años los productos españoles exportados por orden de importancia son los automóviles (27%) y los productos metalúrgicos (9,7%). En cuanto a las importaciones, supusieron un 9,1% del cómputo global, convirtiendo al RU en el sexto proveedor de mercado para las empresas españolas⁶. En este caso los

⁴ ICEX, Red de oficinas económicas y comerciales de España en el Exterior (2018):«Relaciones Bilaterales, Reino Unido».

⁵ Anexos I y II.

⁶ De enero a noviembre de 2017.

productos más importados desde el RU son también los automóviles (16%) y los productos químicos (12%).

- **Relaciones comerciales de servicios:** Las exportaciones principales que lleva a cabo España destinadas al Reino Unido en materia de servicios son los servicios empresariales y el transporte que suponen un 38% (2.082,20 millones de euros) y un 24,9% (1.362,88 millones de euros), respectivamente. Con respecto a la **demografía** de las empresas españolas exportadoras al Reino Unido, cabe destacar que 11.600 compañías han mantenido algún vínculo comercial exterior con esta economía, suponiendo esta cifra un 7,8% del total de empresas que conforman el tejido empresarial español. A su vez, 6.500 empresas mantienen una relación comercial estable, lo que supone un 13,1% del total de empresas exportadoras regulares, aportando el 88% total del valor.
- **Inversión:** El Reino Unido es el segundo inversor más importante para la economía española, al mismo tiempo que es igual de importante como destino receptor. Desde 2011 la inversión británica se ha concentrado principalmente en los sectores de telecomunicaciones, tabaco, seguros, servicios financieros, publicidad y estudios de mercado. Toda ella supone un 14% del total de la inversión extranjera en España.
- **Turismo:** El mercado británico es el principal mercado emisor para la industria turística en España. Con 16,9 millones de turistas, un 12,3% más que el año anterior. Los turistas británicos supusieron el 20% del total de turistas que recibió España en 2016. Este sector se analizará con más detalle en el apartado 6.1.
- **Entidades financieras:** Los bancos españoles tienen comprometidos en el mercado británico una parte de sus operaciones en el extranjero. Un 31,7% de la exposición internacional de las entidades financieras españolas está concentrada en el Reino Unido⁷. Las entidades financieras se analizarán con más detalle en el apartado 5.2.

⁷ BANCO DE ESPAÑA (2016) *Informe anual*.

De esta manera queda demostrada la importancia de las relaciones económicas entre España y el Reino Unido, y es debido a esta relevancia que las empresas españolas con grandes intereses en este país, deben de tener claro cuál va a ser su estrategia ante el nuevo panorama resultante de la escisión entre la UE y la isla británica.

3. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

3.1 Respuesta de la UE y su conducción de las negociaciones

Si el 23 de junio del 2016 se celebró el referéndum acerca de la salida del Reino Unido de la UE, el 24 de junio, es decir, al día siguiente y una vez que ya se habían conocido los resultados de la consulta, se produjo una declaración conjunta de los dirigentes de la UE y la Presidencia neerlandesa sobre el resultado del referéndum del Reino Unido⁸. Y posteriormente, el día 29 de marzo de 2017, el Reino Unido entregó de manera oficial al Presidente del Consejo, Donald Tusk, la carta mediante la que se solicitaba la salida del Reino Unido de la Unión Europea⁹.

Es evidente que los Estados miembros participarán estrechamente en las negociaciones aunque éstas serán llevadas a cabo por un negociador de la UE, orientándolo y valorando los progresos registrados. Con este fin, se creará un grupo de trabajo en el Consejo, con un presidente permanente, para garantizar que las negociaciones se lleven a cabo en consonancia con las orientaciones del Consejo Europeo y las directrices de negociación de la Comisión. El Consejo Europeo seguirá ocupándose de la cuestión de manera permanente y actualizará sus orientaciones durante las negociaciones en la medida necesaria.

Además, desde su posición, la UE propuso un modelo de negociación secuencial, mediante el cual las negociaciones se van a llevar a cabo divididas en bloques, y por la que no se pueda pasar del primer bloque al segundo sin antes haber acordado el primero.

⁸ CONSEJO DE EUROPA (2016), «Statement by the EU leaders and the Netherlands Presidency on the outcome of the UK referendum», *Statements and remarks*, N° 381/16.

⁹ GOBIERNO DEL REINO UNIDO (2016): «Prime Minister's letter to Donald Tusk triggering Article 50».

Desde la activación del artículo 50 del TFUE, hasta el día de hoy se han producido siete rondas de negociaciones, siendo la primera el 19 de julio de 2016. Hay que tener en cuenta que el proceso tiene una naturaleza doble, ya que no solo se negocia la salida del RU de la UE, sino también el futuro marco de la relación entre ambas partes. Antes de ello, el Presidente de la Comisión Europea ya dejó claro que el Reino Unido debía de respetar las cuatro libertades que fundamentan la UE: personas, trabajadores, mercancías y capitales. Esta aclaración fue pertinente debido a que el Reino Unido, quería como objetivo permanecer en el mercado único pero limitando la llegada de trabajadores al país por lo que se le dejó claro que «no se puede tener todo».

Por ello conviene mencionar también, aunque estemos analizando la negociación desde la perspectiva europea, el método de negociación que van a llevar a cabo los británicos durante este doble proceso. Para ello, el Gobierno Británico, desarrolla en un *Libro Blanco*, once aspectos claves de la negociación entre los que destacan cuatro: El control de su propia legislación y el fin de la jurisdicción del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el control de la inmigración, los derechos de los ciudadanos de la UE y por último, el Acuerdo de libre comercio¹⁰.

El pasado 9 de diciembre, tras seis meses de negociaciones, la Comisión Europea pudo anunciar que en la noche del día anterior, la Primera Ministra del Reino Unido, Theresa May y el Presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker habían llegado a un principio de acuerdo acerca de los puntos recogidos en el primer bloque. De esta manera, tanto los negociadores del Reino Unido como de la UE, publicaron un informe en donde explicaban todos los avances realizados. Este acuerdo supone el desbloqueo de la siguiente fase de negociación, donde se intentará llegar a un acuerdo sobre las futuras relaciones comerciales entre la UE y el Reino Unido¹¹.

Además, se debe añadir que durante estas negociaciones, Theresa May pidió oficialmente un periodo de transición de dos años desde la salida de los británicos, el 29 de

¹⁰ GOBIERNO DEL REINO UNIDO (2017):«The United Kingdom's exit from a new partnership with the European Union», *White paper*, p. 2 y ss.

¹¹ COMISIÓN EUROPEA (2017): «Informe conjunto de los negociadores de la Unión Europea y del Gobierno del Reino Unido TF50».

marzo de 2019 de la UE. Lo que supone que el Reino Unido no abandonaría el Mercado Único al menos hasta el 2021. El Reino Unido ha decidido tomar la decisión de pedir esta prórroga para disminuir el grado de incertidumbre que ha recaído sobre la economía británica. Retrasar la salida «daría más tiempo a la negociación de la futura relación comercial, disminuiría la probabilidad de una salida desordenada del Reino Unido de la UE y ayudaría a los distintos actores económicos a acomodarse al nuevo escenario»¹².

Esto último implicaría que en ese tiempo ya no sería EEMM, pero sí seguiría dentro del Mercado Único y la Unión Aduanera, y se daría tiempo para definir el futuro marco de las relaciones entre ambas partes.

Sobre este periodo de transición, el Consejo de Europa emitió un informe en el que se plasmaban las directrices de negociación para esos dos años¹³. Estas directrices, a grandes rasgos, determinan que «durante ese tiempo no seguirá siendo de aplicación en el Reino Unido el acervo de la UE en su totalidad y que dejará de participar en las instituciones y en el proceso de toma de decisiones de la UE».

Aún así, las negociaciones están siendo lentas, y de esa manera se está consiguiendo que esta falta de información y de avance en las negociaciones **se traslade en un mayor coste y en un obstáculo para la toma de decisiones de las empresas**, puesto que éstas aún desconocen los efectos completos del Brexit. Se sabe cuáles pueden ser los sectores más afectados¹⁴, pero toda esta incertidumbre supone un mayor esfuerzo y complejidad para poder estimar el grado de intensidad que va a producir este proceso y lo más importante, cuándo podrán empezar a verse los efectos.

Por ello, es imprescindible que la Unión Europea negocie desde la unidad, con total transparencia e informando constantemente a los EEMM de las actualizaciones que se puedan producir a medida que las negociaciones vayan avanzando y las decisiones se vayan tomando.

¹² CAIXABANK (2018) «Informe mensual», p. 15.

¹³ CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2018), «Brexit: El Consejo (Art. 50) adopta las directrices de negociación sobre el periodo de transición».

¹⁴ KPMG (2017), «La empresa española ante el Brexit», p. 11: “Sectores más expuestos al Brexit: automoción, industrial y químico, y turismo y ocio.

3.2 La respuesta del Gobierno español

El Gobierno no puede negociar de manera bilateral con el Reino Unido los efectos y consecuencias del Brexit, sino que debe acogerse a lo negociado por la UE. Aún así, una vez que se conocieron los resultados del referéndum y pese a que las negociaciones aún no han concluido, el Ejecutivo ha estado intentando actuar en los mejores intereses para el país. De acuerdo con lo declarado por el Presidente del Gobierno son dos los objetivos principales perseguidos por el Gobierno durante las negociaciones y tras el Brexit¹⁵:

1. Preservar los derechos de los españoles que viven en el Reino Unido, y también los de los británicos que residen en España, y darles certidumbre así como a las empresas españolas que invierten y comercian con el Reino Unido.
2. Que el acuerdo de retirada y nuevo marco de relaciones futuras permitan preservar la intensidad de las relaciones futuras actuales en beneficio de los españoles.

A su vez desde el Ministerio de Economía y Competitividad junto con otras instituciones se están tomando una serie de decisiones encaminadas a atraer inversiones provenientes del Reino Unido, que tras la salida de éste de la UE busquen otros mercados donde poder seguir actuando bajo la normativa europea¹⁶. Desde ese Ministerio se considera que actualmente España puede estar bien posicionada para conseguirlo. Esto es así puesto que de haberse producido esta salida durante la crisis que ha asolado el país durante los últimos años, España no hubiera tenido manera de poder aprovecharse de esta situación. España, hoy en día, es la economía que más crece y por tanto existe una buena posibilidad de que los inversores y trabajadores británicos se reubiquen en nuestro país. España está creciendo a un ritmo por encima del 3%, de tal manera que los inversores extranjeros pueden considerar España como un punto potencial de atracción¹⁷.

Existen una serie de factores para atraer la inversión británica a España tras el Brexit que es uno de los objetivos principales del Gobierno tras la consumación de la salida:

¹⁵ D. MARIANO RAJOY (2017), *Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados*, N°46, p.5.

¹⁶ D. LUIS DE GUINDOS (2017), *Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados*, N°35, p. 38 y ss.

¹⁷ INE (2017): «Nota de prensa sobre la Contabilidad Nacional».

1. España tiene una de las normativas menos restrictivas para la inversión extranjera en el mundo, situándola en una posición privilegiada, sobre todo para sectores como el industrial o el tecnológico.
2. El sistema de tratamiento del I+D+i español es uno de los más generosos que existen en el conjunto de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo¹⁸.
3. En el ámbito inmobiliario, teniendo en cuenta que entre 400.000 y 800.000 británicos son propietarios de una vivienda en España, tanto desde el punto de vista residencial como no residencial, España es muy atractiva¹⁹. Nuestros precios son más reducidos y la relación calidad-precio es muy superior con respecto a otros países.
4. España goza de unos servicios públicos muy atractivos.
5. Mirando nuestra legislación laboral y fiscal hay que tener en cuenta que la presión fiscal es moderada.
6. En relación con el talento, el régimen específico que existe para los expatriados es muy atractivo y existen posibilidades de atraer a talento, investigación o alta dirección.
7. Simplicidad de los trámites tributarios de acuerdo con el ranking elaborado por *Doing Business*.²⁰

A todo esto hay que añadirle la creación por parte del Tesoro Español, la CNMV y el Banco de España de un grupo de trabajo específico para analizar las posibilidades que se puedan abrir como consecuencia del Brexit para los mercados españoles. El principal objetivo de este grupo de trabajo es contribuir a que España sea la opción más atractiva para las empresas británicas que deseen trasladarse fuera del país una vez el Brexit se haya consumado.

Para ello, estos organismos implementarán una serie de medidas tales como la creación de un programa especial que facilite y guíe a las empresas durante el proceso de autorización, u otras medidas que aseguren que estas empresas encuentren un ambiente de supervisión acogedor y que se sepa adaptar a sus necesidades²¹. También tiene como objetivo que las

¹⁸ OECD: «La transformación digital: España», *Indicadores de la OECD de ciencia, tecnología e industria 2017*, p. 1 y ss.

¹⁹ OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS (2017): «Migration since the Brexit vote: what's changed in six charts», p. 4 y ss.

²⁰ El ranking mundial elaborado por *Doing Business* en 2017 sitúa a España en el puesto nº 28, pese a esta posición solo tiene cuatro EEMM por delante de él (Alemania, Austria, Letonia y Polonia).

²¹ CNMV (2016): «Actions of the CNMV in the context of Brexit».

empresas que no se deseen trasladar a España se puedan beneficiar de estas medidas en tanto a los trámites que quieran realizar en nuestro país, haciendo más atractivo aún el mercado español.

A finales de este año, el Gobierno Central ha culminado un informe interno que será repartido a todas las CCAA y departamentos para que sirva de base sobre su posición, ministerio a ministerio, en este nuevo periodo transitorio que se abre hasta la salida definitiva de Reino Unido²².

Como ya se ha mencionado, el primer objetivo del Ejecutivo es mantener el *status quo* actual de los acuerdos existentes, especialmente para los casi 200.000 españoles residentes en el Reino Unido y los 300.000 británicos que viven en España, lo más invariable posible hasta que se termine este *impasse* a finales de 2020, además de intentar proteger a los sectores de nuestra economía que más afectados se van a ver por este proceso, como son el automovilístico y el turístico. Teniendo, además, en cuenta el peso de ambos en nuestro PIB, un 10%²³ y un 11,2%²⁴ respectivamente.

El Gobierno Español, debe de tener en cuenta también que el Reino Unido es el segundo inversor extranjero de nuestro país y que genera en España alrededor de 161.553 puestos de trabajo, lo que supone una recaudación para la Tesorería de la Seguridad Social de 2.458 millones de euros (3'5% del total)²⁵. Por ello debe tomar medidas para intentar proteger esa parte del mercado laboral que proviene de la inversión británica. Es decir, no solo debe centrarse en atraer a los inversores británicos a nuestro país, sino también debe esforzarse por conservar a los que ya tienen intereses fijados en España, facilitando las relaciones comerciales y evitando mecanismos de doble imposición que supongan un aumento del pago de impuestos.

²² GOBIERNO DE ESPAÑA (2017), «Posiciones de los Ministerios de cara a un periodo transitorio y al marco de la futura relación UE-Reino Unido».

²³ ICEX, INVEST IN SPAIN (2017), «Industria de la automoción en España».

²⁴ INE (2017), «Cuenta satélite del turismo en España».

²⁵ BRITISH CHAMBER OF COMMERCE IN SPAIN (2017): «Barómetro sobre el clima y perspectivas de la inversión británica en España», p. 39 y ss.

3.3 La respuesta que se debería dar

Una vez aclarada la posición tanto de la UE como de España a la hora de afrontar el Brexit, es evidente que, pese a las medidas que se puedan tomar el panorama sigue siendo incierto. De tal manera que viene bien intentar marcar unas pautas a seguir por parte de unos y otros a la hora de llevar a cabo este proceso de desconexión entre el Reino Unido y la UE. La primera prioridad tiene que ser la limitación de los efectos derivados de la incertidumbre que produce abordar el proceso. A su vez, es absolutamente necesario que:

1. En primer lugar, se deben cuantificar desde el principio los costes económicos y financieros que pueda provocar la salida. Es imprescindible que en el ámbito de la operativa empresarial nada cambie hasta que el Reino Unido haya salido oficialmente de la UE.
2. Se debe conseguir a través de las negociaciones mantener del acceso de las empresas británicas al mercado británico bajo los mismos condicionamientos legales y aduaneros.
3. Las empresas españolas necesitarán anticipar el futuro de las relaciones comerciales a medio y largo plazo con socios, clientes y proveedores británicos, sea cual sea el resultado de las negociaciones y teniendo en cuenta los diferentes escenarios. Lo mejor sería que se pusieran en lo peor para evitar mayores consecuencias.
4. Para concluir, y en referencia al proceso de negociación que está llevando a cabo la UE, éste debería ser sencillo y con firmes objetivos tales como mantener la máxima cohesión entre los 27 Estados Miembros restantes, negándose a las demandas británicas que no le sean favorables y esperando que el Reino Unido se ablande a medida que el 29 de marzo de 2019 se vaya acercando.

4. LOS POSIBLES ESCENARIOS TRAS EL BREXIT

Los acuerdos a los que se ha llegado hasta ahora en las negociaciones de la salida del Reino Unido de la UE pueden dar a entender que estamos ante un denominado ‘Brexit blando’, ello es debido a que los británicos están accediendo a más concesiones de las que en

un principio se podría haber previsto. Todo el mundo suponía que no se lo iban a poner nada fácil a los negociadores de la UE, encaminándose más hacia un ‘Brexit duro’.

Aún así, las negociaciones aún no han determinado, de tal manera que hasta que no estén absolutamente cerradas, todo puede pasar. Por ello conviene tener en cuenta los diferentes escenarios a los que se podrían enfrentar las empresas tanto españolas como británicas cuando este proceso se consume, y todos los aspectos del acuerdo de retirada estén oficialmente acordados por las partes.

4.1 Divorcio pactado

El 29 de marzo de 2019 el Reino Unido saldrá definitivamente de la Unión Europea. Al no haberse acordado ningún pacto comercial hasta esa fecha, la relación comercial futura se negociaría más tarde. Hasta que eso se produjese, las relaciones económicas entre ambos se regirían por lo dispuesto en la normativa de la Organización Mundial del Comercio²⁶, teniendo en cuenta el periodo de transición de dos años acordado entre la UE y el Reino Unido que supondría que la normativa de la OMC no se aplicaría hasta 2021, en caso de no haber alcanzado ningún acuerdo hasta esa fecha.

Esta situación sería complicada al no haberse llegado a un acuerdo que permitiese mantener las relaciones existentes antes de la salida del Reino Unido. Ambas partes podrían de su parte para poder alcanzar una solución que les alejase de cualquier enfrentamiento.

Este ‘Divorcio pactado’ supondría un aumento de las barreras comerciales entre la UE y el Reino Unido, lo que demandaría de este último un mayor grado de autosuficiencia. Uno de los grandes beneficiarios de esta situación serían los proveedores británicos, éstos verían como su número de competidores disminuye. En términos de largo plazo, todas las empresas con relaciones comerciales con países con los que la UE no tuviera acuerdos preferenciales

²⁶ El artículo XVII del GATT (por sus siglas en inglés) de 1994 establece lo siguiente: «Las obligaciones sustantivas que resultan para los Miembros de las normas por las que se rige el comercio de Estado pueden resumirse en los cuatro puntos siguientes:

- 1) no discriminación, denominada comúnmente trato de la “nación más favorecida”;
- 2) no aplicación de restricciones cuantitativas;
- 3) mantenimiento del valor de las concesiones arancelarias; y
- 4) transparencia».

podrían resultar beneficiadas si el Reino Unido firmara acuerdos comerciales con ellas. En cambio, todas aquellas empresas que sí que hubiesen establecido relaciones comerciales con la UE y el Reino Unido y se viesen afectadas por la pertenencia de la primera al Mercado Único, se verían afectadas por barreras arancelarias y no arancelarias. Estos aranceles variarían según el sector, ascendiendo a un 59% en productos concretos como la carne de ternera, mientras que las del sector automovilístico no superarían el 10%. A su vez, ya no existiría para las empresas británicas, la prohibición de recibir ayudas estatales y firmar contratos con el Gobierno.

4.2 Acuerdo limitado libre de aranceles

Esta situación en la que ambas partes acordarían el establecimiento de un tratado de libre comercio limitado para seguir manteniendo el intercambio de mercancías exento de aranceles, comenzaría a producir efectos más allá del 2019. Se abriría la puerta a los británicos para establecer acuerdos con terceros, aún así, estos acuerdos no podrían entrar a formar parte del mercado del sector servicios con la UE. Los controles de aduanas seguirían siendo una piedra en el camino del comercio con la UE, como consecuencia de ello, las compañías tendrían que verse en la obligación de duplicar sus cadenas de producción para que algunos productos cumplieren tanto la normativa británica como la europea, puesto que éstas no tienen porque coincidir.

A diferencia del primer escenario, aquí los grandes beneficiarios no serían los proveedores británicos sino los europeos, esto es así puesto que podrían continuar vendiendo sus productos en el RU sin la necesidad de pagar aranceles, teniendo en cuenta que el Reino Unido tuvo en el 2017 un déficit comercial con la UE de 95.000 millones de libras²⁷.

Por otro lado, los grandes perdedores de esta solución serían las empresas pertenecientes al sector servicios puesto que éste se vería excluido del acuerdo limitado de libre comercio. Éstas perderían su pasaporte europeo, que antes de la salida les permitía vender dentro de la UE servicios bancarios, seguros y otros servicios financieros. Esto sería un duro golpe para los británicos puesto que el 80% de su economía está compuesta por los servicios²⁸.

²⁷ BANCO SANTANDER (2017): «Cifras del Comercio Exterior en el Reino Unido».

²⁸ OFICINA COMERCIAL Y ECONÓMICA DE ESPAÑA EN LONDRES (2017): «Informe económico y comercial sobre el Reino Unido», p. 13 y ss.

Este acuerdo supondría un desbordamiento de las aduanas debido a la afluencia de tráfico que deberían soportar. Las compañías con cadenas de distribución complejas tendrían que lidiar con todo tipo de obstáculos, a los que habría que añadir los aranceles y retrasos que suponen los controles fronterizos. El sector agroalimentario se vería también afectado al no formar parte de este acuerdo limitado de comercio.

4.3 Acuerdo comercial de gran alcance con la UE

Este acuerdo, a diferencia del establecido en el «Escenario 2», cubriría la mayoría de los sectores. A todo esto, hay que tener en cuenta que cuanto más amplio fuese este acuerdo, menor sería el grado de independencia que adquiriría el Reino Unido tras su salida. Esto no sería una buena noticia, puesto que uno de los objetivos del Brexit es recuperar la autonomía y el control cedido a las instituciones de la Unión Europea.

En comparación con el anterior escenario, éste, al incluir un tratado más amplio, si incluiría el sector de los servicios que se vería beneficiado. Los negociadores británicos tienen la esperanza de poder incluir el sector de los servicios financieros para seguir operando bajo la normativa europea.

Para que este tipo de escenario saliera adelante, sería necesario que las instituciones europeas supervisaran la actuación de las empresas financieras británicas, algo a lo que el Reino Unido tendría que acceder. Esto supondría una derrota para los partidarios del Brexit puesto que lejos de librarse del yugo europeo, éstos seguirían sometido a él.

Para llegar a este tipo de acuerdo, según la Unión Europea, habría que esperar a que se materializara por completo la salida del Reino Unido de la UE, por ello se tardaría años en poner en práctica.

4.4 Unión aduanera

Esta nueva unión supondría un aligeramiento de comercio transfronterizo además de los siguientes aspectos. En primer lugar, permitiría al Reino Unido negociar sus propios acuerdos

en servicios y agricultura, así como establecer regulaciones nacionales. En segundo lugar, los aranceles y acuerdos comerciales de bienes serían dictados por la UE. Los británicos ya han descartado este tipo de escenario, pero también han declarado que los acuerdos actuales tendrán que seguir en vigor durante un tiempo después de 2019, de ahí la solicitud del periodo de transición por parte del Gobierno británico.

De esta unión se beneficiarían tanto los sectores manufactureros británicos como europeos. No sería necesario controlar que los bienes no proceden de fuera de la unión aduanera y las empresas británicas se beneficiarían de los acuerdos comerciales que la UE ha negociado, por ejemplo con Canadá, o el que pueda llegar a negociar con los Estados Unidos. Por el contrario, habría que atender a la inclusión en este tipo de unión de la agricultura y el sector de servicios puesto que si no es así, ambos se verían seriamente perjudicados.

4.5 Mercado Único

Este escenario sería el más parecido al '*Bremain*'²⁹, es decir, sería aquel que supondría lo más parecido a que el Reino Unido no terminase abandonando la Unión Europea.

Un acuerdo que siguiese apostando por el mercado único, tendría como primera consecuencia que el Reino Unido continuaría formando parte del Espacio Económico Europeo³⁰. Alcanzado o no un acuerdo de unión aduanera, se aseguraría la consonancia con las normativas de la UE y el comercio libre de aranceles. Los productos del Reino Unido se pondrían seguir vendiendo en la UE como antes de la salida, es decir, no habría aranceles. Si en el acuerdo se incluyen las aduanas y la agricultura, el comercio se mantendría como si Reino Unido siguiese en la UE. Las compañías podrían seguir operando como hasta ahora, y la isla británica podría seguir vendiendo sus servicios financieros como si nada hubiese cambiado. Todo ello incluiría la libre circulación de trabajadores, con el consiguiente beneficio para las empresas tanto británicas como europeas.

²⁹ Juego de palabras parecido al Brexit que proviene, como dicha palabra del 'Bre' de *Britain* y del verbo *remain* que en inglés significa 'quedarse'.

³⁰ Espacio en el que existe la libre circulación de personas, servicios, mercancías y capitales. Forman parte del EEE todos los EEMM de la UE, Liechtenstein, Noruega e Islandia.

Claramente, si se votó a favor de la salida del Reino Unido de la UE, esta solución no convencería a los partidarios de ello, puesto que, se mantendría una situación bastante análoga a la de antes de la celebración de la consulta, mediante la cual las instituciones europeas seguirían manteniendo el control que el Reino Unido con su salida ansía recuperar.

En definitiva, los cinco escenarios suponen, aunque unos en mayor medida que otros, la ruptura del Reino Unido con la UE y la salida definitiva de sus instituciones. De momento, no sabemos hacia donde se encaminan puesto que las negociaciones sobre el acuerdo comercial todavía no han comenzado, y éstas se devienen lentas, por lo que tardaremos en descubrir lo que realmente está pasando.

Un espejo donde el Gobierno británico quiere fijarse a la hora de negociar el acuerdo comercial es aquél firmado entre la UE y Canadá hace poco más de un año³¹. Este acuerdo supondría la eliminación de una parte muy grande de los aranceles (más del 85% del total de líneas arancelarias). También supondría si el Reino Unido lograra un acuerdo parecido, encaminar de una manera más sencilla «la armonización de elementos clave que deberían impulsar el comercio de algunos servicios, como las telecomunicaciones, la energía y el transporte marítimo»³².

Pese a que se describen cinco posibles escenarios, el Gobierno Británico considera que hay tres escenarios que son más factibles que el resto, ya que son los únicos comprendidos un informe ‘secreto’ filtrado por la prensa británica³³. Los tres escenarios son el primero (divorcio pactado), el tercero (acuerdo comercial de gran alcance con la UE), y el cuarto (unión aduanera). En todos ellos, el Gobierno Británico prevé una caída del PIB británico en comparación con el PIB que obtendría el Reino Unido si se hubiese quedado en Europa. El peor de todos es considerado el divorcio pactado, este escenario supondría una reducción del 8% con respecto a las previsiones que se tienen en este momento, mientras que en los otros dos escenarios se prevé un retroceso del 5% y del 2%, respectivamente.

³¹ COMISIÓN EUROPEA (2016): «Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG)», Art. 2.4.

³² CAIXABANK (2018): «Informe mensual», p. 15.

³³ MINISTRY OF BREXIT (2018): «EU Exist Analysis- Cross Whitehall Briefing», (Filtrado por BuzzFeed: https://www.buzzfeed.com/albertonardelli/the-governments-own-brexite-analysis-says-the-uk-will-be?utm_term=.gbDd5von2#.qjXPbnG52).

Es por estas previsiones que el Gobierno británico tiene previsto la aplicación del “*Government’s Industrial Strategy*”³⁴. Este plan pretende adecuar al Reino Unido y su economía a las nuevas circunstancias producto del escenario definitivo que surja tras el periodo de negociaciones con la UE. Es consciente de que las empresas británicas necesitan tiempo para ajustarse a la futura relación entre la UE y el Reino Unido, de tal manera que este plan complementará al periodo de transición que Downing Street ha conseguido acordar con la Comisión Europea para ganar tiempo y permitir una prórroga del tiempo en el que el Reino Unido seguirá perteneciendo al EEE³⁵.

5. EL IMPACTO DEL BREXIT EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Los efectos del Brexit son, no importa la perspectiva desde la que se mire, negativos para las empresas españolas y, en particular, para las empresas que han establecido estrechas alianzas comerciales con el Reino Unido. No importa el tamaño de la empresa, todas en su justa proporción se verán afectadas por el desenlace entre las negociaciones que hoy en día están llevando a cabo los líderes europeos y británicos.

Lo importante para las empresas, una vez asumido el impacto negativo de la decisión del Reino Unido de abandonar la UE es poder prevenir las posibles pérdidas que puedan tener debido a este acontecimiento, y poder mitigar los efectos de la mejor manera posible.

5.1 El impacto del Brexit sobre la actividad de las PYMES

Como ya se ha mencionado, los efectos del Brexit se dejarán sentir en todo el tejido empresarial español debido a la gran dependencia de éste a la inversión británica. Estos vínculos comerciales establecidos entre ambos países suponen mayores dificultades para mantener cuotas de mercado y diversificar operaciones para las PYMES.

³⁴ GOBIERNO DEL REINO UNIDO (2018): «Letter to business leaders».

³⁵ Anexo V: Análisis DAFO del posible impacto del Brexit en las empresas británicas.

La importancia de las PYMES dentro del tejido empresarial español es tal que supone un 99,9% del total de empresas que lo configuran³⁶. Ya no solo estamos hablando del porcentaje que supone su representación en el total de número de empresas, sino además estas empresas representan más del 60% del VA y casi el 75% del empleo proporcionado por las empresas españolas a los trabajadores de nuestro país³⁷.

Tabla 5.1.1 Características de las empresas españolas

Class size	Number of enterprises			Number of persons employed			Value added		
	Spain		EU-28	Spain		EU-28	Spain		EU-28
	Number	Share	Share	Number	Share	Share	Billion €	Share	Share
Micro	2 375 079	94.9 %	93.0 %	4 619 433	41.2 %	29.8 %	121.2	25.9 %	20.9 %
Small	108 993	4.4 %	5.8 %	2 051 482	18.3 %	20.0 %	84.9	18.1 %	17.8 %
Medium-sized	14 798	0.6 %	0.9 %	1 467 047	13.1 %	16.7 %	83.2	17.8 %	18.2 %
SMEs	2 498 870	99.9 %	99.8 %	8 137 962	72.6 %	66.6 %	289.3	61.8 %	56.8 %
Large	2 935	0.1 %	0.2 %	3 078 531	27.4 %	33.4 %	178.6	38.2 %	43.2 %
Total	2 501 805	100.0 %	100.0 %	11 216 493	100.0 %	100.0 %	467.9	100.0 %	100.0 %

Fuente: Comisión Europea

Entre ellas, las microempresas representan un 25% del VA y el 41 % del empleo en las empresas, en comparación con la UE, donde los datos presentan un 20% y un 30%, respectivamente³⁸. Como también ocurre en el resto de la Unión Europea, el comercio al por mayor, el comercio al por menor y la manufactura son los sectores PYME más determinantes, con un 24% y un 21%, respectivamente. El sector de los servicios de alojamiento y hostelería representa el 14% del empleo total de las PYMES.

Con respecto a la demografía de las empresas exportadoras al Reino Unido, hay que tener en cuenta que 11.600 compañías han mantenido alguna relación exterior con la economía británica, lo que supone un 7,8% del total de las empresas españolas, apreciando quede ellas un 95% son PYMES. De esas 11.600 empresas, unas 6.500 han conseguido mantener una relación comercial estable con el Reino Unido, lo que supone el 13,1% del total de empresas. Pese a esta masiva presencia de PYMES en la inversión de las empresas en Reino Unido, sus

³⁶ DIRCE (2017): «Retrato de una PYME».

³⁷ MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD (2018): «Cifras PYME, Enero 2018: De los 15.220.938 trabajadores inscritos en la Seguridad Social, 8.165.235 trabajan en una PYME», p. 3.

³⁸ COMISIÓN EUROPEA (2017): «SBA Fact Sheet Spain 2017».

operaciones solo suponen un 20% del total de las exportaciones, por ello es necesario fomentar las exportaciones de las PYMES tras el Brexit, consiguiendo que más empresas exporten o las que lo están haciendo lo hagan pero con más intensidad hacia esa área geográfica³⁹.

Hay que tener presente en este análisis que las PYMES aún se están recuperando de los efectos de la crisis. El VA añadido de las PYMES y el empleo sigue estando aún por debajo de los niveles anteriores a la crisis que comenzó en 2008⁴⁰. Desde que España salió de la recesión en 2014, el sector de las PYMES ha ido creciendo estos últimos años, pero sin poder confirmar que esté ya recuperado totalmente.

A esto se añade que las empresas de reducida dimensión presentan mayores obstáculos, pero a la vez, ventajas específicas a la hora de realizar cualquier tipo de actividad de naturaleza internacional. En primer lugar, las PYMES tienen más dificultades de acceso a los recursos económicos y financieros necesarios para poder establecer relaciones comerciales con el extranjero. Posteriormente, se puede añadir, que este tipo de empresas posee un menor conocimiento de las fuentes de información previas para poder detectar oportunidades de expansión en mercados exteriores.

Por último, en las PYMES el impacto de los costes de transacción sobre su estructura de gastos es diferente; los distintos tipos de barreras arancelarias y no arancelarias requieren de conocimiento, tiempo y recursos que muchas de las empresas debido a su tamaño no pueden poseer, o por lo menos en la cantidad necesaria para salir adelante en ese tipo de situaciones. Todos estos factores juegan en contra de las empresas si el Reino Unido sale de la UE, debido al mayor coste que supondrán a partir de ese momento las relaciones que estas empresas puedan mantener con ese país, ya no solo porque la previa preparación a esta nueva situación requiere de una inversión que igual muchas PYMES no pueden afrontar, sino también posteriormente, con el aumento de las barreras arancelarias entre ambos países. Ello puede suponer un gran coste para estas empresas, que han visto como de no tener que pagar dichos aranceles, tras el Brexit deberán pagar quizás unos costes que anteriormente iban destinados a otras áreas de la empresa que podrán ver mermadas su futura financiación. Por ello, un 33%

³⁹ ICEX (2017): «Empresas españolas establecidas en: Reino Unido».

⁴⁰ DIRCE (2017): «Estructura y dinamismo del tejido empresarial en España».

de las PYMES españolas reducirían su actividad comercial con el Reino Unido en caso de que se produjera el Brexit⁴¹.

En cuanto a las ventajas, hay que tener en cuenta que los cambios se han producido tras la crisis en los mercados internacionales, y que después de ella, las tendencias negativas anteriores pueden mejorar. Además, cuentan las PYMES con una mayor capacidad de especialización en la producción de un bien o servicios diferenciales. Las pequeñas y medianas empresas pueden afrontar con mayor probabilidad de éxito sus operaciones de expansión fuera del ámbito local nacional.

5.2 El impacto del Brexit en los grandes grupos españoles

Las grandes empresas españolas tienen invertidos en la isla británica, al menos 60.000 millones de euros, de ahí la preocupación de dichas empresas por el devenir del Reino Unido tras su salida de la UE, puesto que un resultado u otro, puede poner en peligro la rentabilidad del gran capital que estas empresas tienen invertido en ese país⁴².

La fortaleza económica que ha presentado siempre el Reino Unido, además de su supuesta estabilidad frente a las idas y venidas de otras zonas del mundo como Latinoamérica, han provocado que grandes empresas españolas como Telefónica, Ferrovial, Iberdrola o Santander hayan realizado grandes adquisiciones en ese país durante los últimos años.

Aún así, no todo son malas noticias, la mayor parte de los activos invertidos en ese país están dirigidos a satisfacer servicios en el mercado doméstico y por tanto, son menos dependientes de las exportaciones del Reino Unido a otros países, por lo que el efecto del divorcio entre la UE y el Reino Unido se notará por las consecuencias que el Brexit deje en la economía británica, las regulaciones sectoriales y el valor de la libra, y no tanto por los efectos entre las relaciones comerciales entre ambos.

⁴¹ CEPYME (2017): «El 33% de las pymes españolas reducirán su actividad comercial en Reino Unido si se produce un Brexit».

⁴² Bolsa de Madrid, empresas que cotizan en el IBEX 35.

El único sector que sí que se puede ver más afectado por el resultado del pacto comercial al que se llegue, será el sector aéreo y aeroportuario (IAG, Aena o Ferrovial), que a día de hoy se beneficia de la libertad de movimientos de pasajeros y cargas dentro del espacio económico europeo. Aunque sin tener en cuenta el sector, todas las empresas se pueden ver afectadas por las restricciones en la inmigración europea hacia el Reino Unido, ya que todas las grandes empresas, así como las pequeñas también, están habituadas a mover a sus empleados entre España y el Reino Unido sin ningún problema o impedimento.

El impacto de la divisa ha sido el primero en provocar un efecto negativo en las cuentas de los grupos españoles, que en 2016 vieron reducidos un 15% los dividendos y beneficios que reciben de sus filiales en ese país, como consecuencia de la depreciación de la libra.

El gran riesgo al que se enfrentan las empresas españolas en el futuro pasa por la incertidumbre que este proceso puede reflejar sobre sus rentas. La incertidumbre supone que no puedan tomar las medidas adecuadas para prevenir los riesgos del proceso, al desconocerse las consecuencias del mismo. A pesar de esta incertidumbre, los directivos de las empresas españolas tienen confianza en que, pasado este periodo incierto de negociaciones entre la UE y el Reino Unido, la economía británica siga manteniéndose como lo que ha sido, una economía abierta y dinámica, y que continúe sirviendo como centro de financiación internacional y como escaparate de las empresas para acceder a otros mercados.

A continuación llevaremos a cabo un análisis acerca del impacto que tendrá el Brexit sobre las empresas más importantes de nuestro país y al mismo tiempo las que más intereses tienen invertidos en el Reino Unido.

A. El impacto del Brexit en Telefónica

Telefónica lleva operando desde el 2006 en el Reino Unido tras la adquisición de la compañía telefónica O2, convirtiéndose en ese momento en Telefónica UK Limited. Además, O2 es propietaria de 50% de Tesco Mobile, así como de O2-Wifi, que cuenta con más de 6 millones de clientes activos. O2 cuenta con una cadena de más de 450 tiendas.

La compañía presidida por José María Álvarez-Pallete va a sufrir la depreciación de la libra al ver reducido el valor de la filial que el grupo tiene en el Reino Unido, por lo que de momento se le desaconseja su salida a bolsa.

La Comisión Europea prohibió en mayo de 2016 la venta por parte de Telefónica de O2 a Hutchinson Whampoa, al considerar que perjudicaría gravemente a los consumidores de telefonía británicos⁴³. Si esta venta finalmente se hubiese consumado, la situación de Telefónica actualmente frente al Brexit sería distinta. Esta venta hubiera significado una disminución de la deuda de la empresa española lastrada desde el 2016 por el resultado del referéndum y la situación de incertidumbre que el Brexit está generando.

La salida del Reino Unido de la UE se refleja de **dos maneras** en el negocio británico que allí tiene Telefónica, que supone, la no despreciable cifra del 15% de los beneficios totales del gigante español de las telecomunicaciones:

1. La depreciación de la libra desde que se celebró la consulta, disminuye la cifra de beneficios y dividendos que esta filial aporta a la matriz del grupo.
2. Pese a que hasta ahora tanto la economía británica como el consumo han conservado el ritmo de crecimiento establecido antes del referéndum del Brexit, se espera en un futuro una ralentización de dicho ritmo a corto plazo. Esta ralentización puede empeorar las perspectivas de ingresos de O2, que tiene 25 millones de clientes en todo el país, lo que supone un tercio del mercado británico de telefonía móvil.

Ambos factores han hecho que Telefónica deje en *standby* la posible venta de una participación minoritaria en O2 mediante una salida a Bolsa o una venta a fondos de inversión, ya que la mencionada depreciación de la libra y la incertidumbre instaurada sobre la economía británica podrían reducir de manera significativa el valor de la filial. Los analistas la sitúan ahora en unos 9.000 millones de libras (10.500 millones de euros), lejos del precio pactado con Hutchison antes del bloqueo de la venta por parte de la Comisión, que fue antes de la celebración de la consulta.

⁴³ COMISARIA DE COMPETENCIA MAGRET (2016): «Declaración de prensa 16/1713».

Antes de malvender O2, el grupo decidió modificar su política de dividendos para reducir deuda. En caso de necesitar desprenderse de activos localizados en el Reino Unido si la situación empeora, tiene más avanzada la posible venta de un 49% de su filial de infraestructuras de comunicación Telxius.

A medio y largo plazo, la gran cuestión estratégica para Telefónica en Reino Unido es cómo responderá a medida que avance el proceso de ‘convergencia’ entre los servicios de telefonía fija, móvil, Internet y televisión. Si O2 se ve en la necesidad de encontrar un socio que complemente su oferta de móvil, surgen tres opciones. La primera opción supondría ampliar su alianza con Sky, cadena que ahora alquila la red de O2 para dar servicio de móvil. La segunda opción tiene como objetivo una fusión con Virgin Media, filial británica de cable de Liberty Media, aunque este grupo tiene más posibilidades de unirse con Vodafone. Y la última sería la compra de TalkTalk, un pequeño operador de telefonía fija.

B. El impacto del Brexit en Ferrovial

Ferrovial lleva operando desde el 2003 en el Reino Unido tras adquirir la compañía británica Amey. En abril de 2013 adquirió también la británica Enterprise. Ferrovial Servicios gestiona en el Reino Unido más de 320 contratos con un amplio rango de soluciones integradas, desde el mantenimiento de infraestructuras viarias o ferroviarias hasta la gestión integral de los residuos o la gestión del ciclo de vida de los activos.

Ferrovial se considera un grupo de dos grandes pilares:

- 1) El primer pilar sería su negocio de construcción y prestación de servicios.
- 2) El segundo pilar constaría de su fondo de inversión en infraestructuras, con participaciones en aeropuertos y autopistas.

Por consiguiente, la presencia de la compañía en el Reino Unido es un reflejo de la estructura que se acaba de mencionar. En territorio británico, Ferrovial tiene contratos de construcción valorados en 1.000 millones de libras. En el sector de las infraestructuras, la compañía controla, nada más y nada menos, que el 25% del aeropuerto londinense de

Heathrow, el más importante del país y el que más tráfico aéreo soporta, así como un 50% de los aeropuertos de Glasgow, Southampton y Aberdeen.

En términos globales, Ferrovial obtiene un tercio de sus infraestructuras en suelo británico, país que le proporciona más de 100 millones de libras anuales en dividendos.

La situación a la que está expuesta Ferrovial en el mercado británico, supone que la compañía aún este todavía cotizando por debajo de los niveles anteriores a la celebración del referéndum.

Para protegerse de los efectos negativos del Brexit, la empresa ha decidido suscribir coberturas financieras que le garanticen el importe en euros de los dividendos que tiene previsto obtener de sus aeropuertos británicos en los próximos 2 años, lo que supone una cifra de 345 millones de euros.

Pese a estas medidas, las consecuencias del Brexit pueden dañar las perspectivas de crecimiento de los negocios del grupo si tienen lugar las ralentizaciones en las obras públicas y en el número de viajeros británicos que utilizan los aeropuertos para desplazarse a Europa.

No todo son malas noticias para la empresa, es posible que el Brexit traiga algún aspecto positivo para la actividad de Ferrovial en el Reino Unido. El aumento de la inflación por el menor valor de la libra supondrá un aumento de los ingresos en el aeropuerto de Heathrow, puesto que sus tarifas están vinculadas a los precios británicos.

Otras oportunidades pueden continuar surgiendo, si como prometió Theresa May, tras la salida del Reino Unido de la UE, su Gobierno se compromete a impulsar las infraestructuras.

C. El impacto del Brexit en el Banco Santander

Santander UK S.A., miembro y filial del Grupo Santander, es líder en servicios financieros en el Reino Unido, y ofrece un amplio rango de productos financieros y servicios personales y comerciales.

La primera medida tomada por el grupo empresarial presidido por Ana Botín ha sido la transmisión por parte de la filial que el banco tiene en Reino Unido al banco español su negocio de grandes clientes y mercados globales para de esta manera, poder reducir costes y

poder hacer frente al impacto que el divorcio con el resto de Europa está teniendo tanto en la economía del país como en la City.

El Santander cuenta con 15.000 millones de libras en el Reino Unido como resultado de las adquisiciones de Abbey y Alliance & Leicester. Como consecuencia de estas inversiones, Santander UK destina cada año un 50% de sus beneficios netos a la matriz española.

Por lo que más se tendría que preocupar el Santander es por el efecto que podría tener el Brexit sobre la economía británica, ya que sus analistas prevén que se puedan llegar a estancar tantos los precios de las inversiones inmobiliarias como la demanda de crédito. Para evitar este posible descenso en la rentabilidad, el banco ha puesto en marcha dos iniciativas:

1. Alcanzar una reducción de costes anuales de 100 millones de libras en 2018 gracias a un más eficiente uso de las tecnologías para proporcionar un mejor servicio a los clientes, lo que supondrá por otro lado, una reducción en la plantilla de trabajadores.
2. Santander UK ha dado un profundo giro a su plan para cumplir con la separación de actividades exigida por el Banco de Inglaterra a partir de 2019. Para ello, el banco, en lugar de dividirse en 2 entidades (una de banca minorista y otra de mercados y grandes clientes) como tenía previsto en un principio, transferirá la segunda área a su matriz española. Con ello, la entidad busca evitarse los costes que suponen mantener dos entidades separadas en el Reino Unido, en defecto de una y, así, tendrá más fácil la adaptación si como si intuye la City londinense pierde el acceso a los clientes europeos al salir del mercado único. Mediante este nuevo escenario lo que propone el Santander es en lugar de dirigir el negocio de banca global desde Londres, poderlo hacer desde Madrid, donde sí tendrá acceso a todo el mercado europeo.

D. El impacto del Brexit en Inditex

El grupo Inditex, fundado por Amancio Ortega y presidido hoy en día por Pablo Isla, cuenta con más de 100 establecimientos repartidos por toda la isla británica, situados la mayoría de ellos en Londres. La mayor parte de estos establecimientos son de su marca principal, Zara. Las ventas de Inditex no se resintieron con la celebración de referéndum sino

que en un contexto de demanda débil, supieron aprovechar la situación y ganar cuota a sus rivales.

En principio, se debe tener en cuenta que el número total de tiendas que la compañía textil tiene en Reino Unido (192) es relativamente pequeño con respecto al número de tiendas que tiene Inditex por todo el mundo, ya que cuenta con al menos 7.000 establecimientos. Pese a esta pequeña proporción, este número de puntos de venta es mucho más importante de lo que podría aparentar por dos razones principalmente:

1. La capital británica, Londres, donde el grupo tiene localizadas la mayor parte de sus tiendas, como ya se ha adelantado, es un importante escaparate para darse a conocer a todos los rincones del mundo, teniendo en cuenta que Londres es una de las ciudades más visitadas del mundo.
2. Londres, es una ciudad a la moda en últimas tendencias, un lugar propicio para poder cazar éstas y darlas a conocer al resto del mundo.

El Brexit y la nueva situación en la que se puede encontrar hasta que éste se consume, puede llevar a Inditex a utilizar este país como una especie de campo de análisis para comprobar como los grandes vaivenes políticos pueden afectar a sus ventas, este análisis también lo puede llevar a cabo en Estados Unidos donde la situación política podría desestabilizarse a medida que Donald Trump se vaya afianzando en el cargo.

De acuerdo con el presidente del Grupo Inditex, Pablo Isla, el Brexit tendrá «efectos mínimos en las cuentas del grupo», todo esto a pesar de que el más que probable debilitamiento de la economía e inversión británicas, junto con la depreciación de la libra, pueden afectar de manera negativa al consumo.

Por último, otro lugar donde el Inditex podría notar los efectos del Brexit es en sus inversiones inmobiliarias, puesto que por ejemplo, recientemente adquirió por 115 millones de libras un inmueble en Oxford st. que podría ver disminuido su valor en el mercado

E. El impacto del Brexit en Iberdrola

Iberdrola se ha intentado proteger de la caída de la libra con una serie de medidas aunque no se esperan grandes cambios en el sector de las energías renovables.

Iberdrola, debido a la estabilidad de los últimos años de la economía británica, ha dirigido hacia ese país en la última década la mayoría de las inversiones a través de su filiar en ese país, Scottish Power, eléctrica adquirida en 2007 por 17.200 millones de euros.

Las altas inversiones que espera llevar a cabo hasta el 2020, que pueden alcanzar la cifra de los 8.400 millones de euros (un tercio de su presupuesto total), pueden suponer una mayor exposición y por ello un mayor riesgo a consecuencia de los efectos negativos que puede traer el Brexit a la economía británica. De ahí que el divorcio entre el RU y Europa puede tener 4 grandes efectos para el grupo:

1. El primer efecto negativo que va a tener que soportar, como el resto de empresas, es la depreciación de la libra frente al euro. Esta depreciación de la moneda reduce la aportación de la filial británica a la matriz. Ya solo en los meses inmediatamente posteriores al referéndum registró un descenso del 3,4% en su beneficio.
2. Un repunte de la inflación y un bajón en el consumo eléctrico debido a la ralentización de la economía pueden también afectar a sus cuentas.
3. Existe un temor por parte de la empresa a que el Gobierno británico cambie las regulaciones energéticas tras la salida de la UE, recortando los incentivos a las empresas que producen energía renovables.
4. Además, hay que añadir que la filial se encuentra situada en Escocia, región en la que ha aumentado la tensión tras el referéndum por su negativa a abandonar la UE.

En el Libro Blanco sobre el Brexit publicado por el Gobierno de Theresa May, y donde como ya se ha mencionado anteriormente, se recogen las pautas a seguir por parte del Ejecutivo británico durante las negociaciones de la salida, se señala que una de las marcadas será el intentar mantener las interconexiones con el continente europeo. Esto es así porque la UE produce mayor cantidad de energía renovable que el Reino Unido y cuando en él escasee siempre podría ‘echar mano’ de la energía europea.

F. El impacto del Brexit en IAG

IAG es un holding de empresas formado por Iberia, British Airways, Vueling y AerLingus. La participación de BA en este conglomerado de empresas además de los intereses que las empresas pueden tener en el Reino Unido, supone que en ese país se generen el 36% de los beneficios del holding.

Con el Brexit, IAG se enfrenta a la depreciación de la libra y a los riesgos de un cambio en la regulación aérea que ahora facilita los viajes entre los países miembros de la UE. Esta decisión supone la apertura de distintos frentes para el grupo y su futuro. La desaceleración de la economía británica, su mercado más importante, la depreciación de la libra y los problemas que podrían surgir a raíz de la nueva normativa aérea que afectase al RU juegan en contra del holding en el que participan dos empresas españolas (Iberia y Vueling).

Tras la celebración de la consulta en junio de 2016, IAG emitió un *profit warning* argumentando que debido al Brexit, las perspectivas de la empresa habían empeorado a causa de la volatilidad creada tras el referéndum y a la disminución que había provocado en la demanda de vuelos⁴⁴.

La salida de muchos de los banqueros de la City hacia otros países comunitarios también afectará a IAG, puesto que haría que se resintiese el corredor Londres-Nueva York, uno de los más rentables para el grupo ya que la aerolínea British Airways, que pertenece al holding, controla un 29% del tráfico total entre Europa y el Estados Unidos.

La actual política de cielos abiertos, permite a una aerolínea como BA volar por todo el continente con una única licencia de regulador nacional, viéndose esta situación modificada si el RU sale de la UE⁴⁵. Para que esta situación no cambie, es necesario la conservación del RU dentro de la política de cielos abiertos entre el RU y la UE. Ello supondría la continuación de los británicos dentro en el espacio aéreo europeo.

⁴⁴ IAG (2016): «Anuncio de resultados semestrales», *Hechos relevantes*.

⁴⁵ Decisión 2007/339/CE relativa al Acuerdo de transporte aéreo entre la UE y sus Estados miembros y los Estados Unidos de América (más info: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex:32007D0339>)

Por último, otro problema al que se podría enfrentar sería la directiva europea que obliga a que un 40% de las acciones estén que suscritas por las empresas lo estén un país miembro. Teniendo en cuenta que un 20% del capital de la empresa lo posee Qatar Airways, IAG se podría saltar esta norma comunitaria si el Reino Unido sale de la Unión Europea⁴⁶.

6. EL IMPACTO DEL BREXIT EN SECTORES SENSIBLES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La mayoría de las empresas británicas consideran que el Brexit no va a modificar sus actividades en España. Es más, consideran que debido a la recuperación económica y las halagüeñas perspectivas de crecimiento, España se puede convertir en un país muy atractivo para la inversión⁴⁷.

Pese al Brexit, las empresas británicas han conservado su compromiso inversor con España, de tal manera que «el caudal inversor del RU con España se ha mantenido en los niveles habituales», siendo la inversión mayor que en periodos anteriores (615 millones más que en el 2015). Tras el primer año desde la celebración del referéndum, el flujo de inversiones ha aumentado hasta alcanzar los 1.956 millones lo que supone que de mantenerse así, la IED del 2017 superará a la del 2016.

Este aumento de la inversión, más las medidas que está tomando el Gobierno para atraer a las empresas británicas a nuestro país y las buenas previsiones de crecimiento económico auguradas para España, pueden suponer un aumento de las IED así como el compromiso de los empresarios de ese país de seguir confiando en el país.

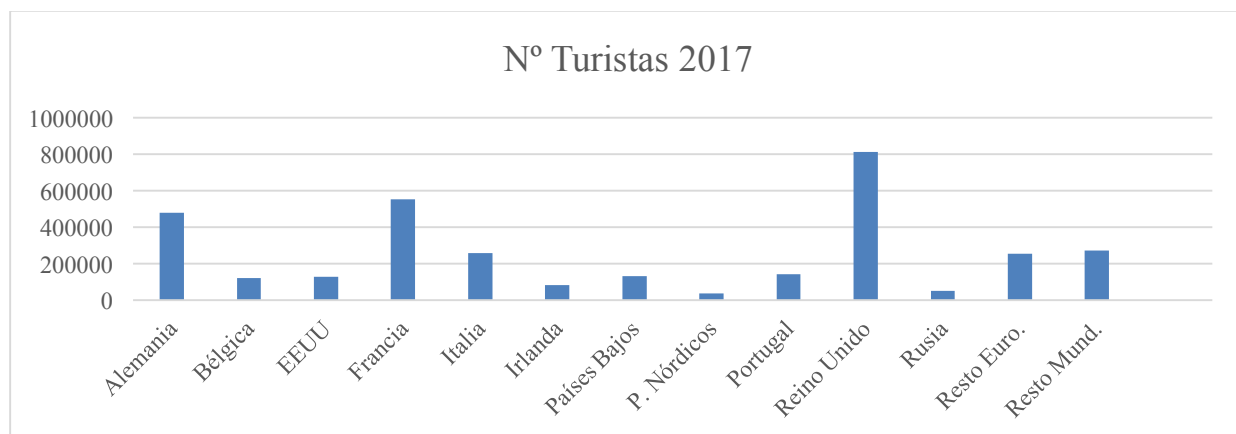
⁴⁶ Más información: <https://www.boe.es/doue/2017/169/L00046-00127.pdf>

⁴⁷ BRITISH CHAMBER OF COMMERCE IN SPAIN (2017): «Barómetro sobre el clima y perspectivas de la inversión británica en España», p. 39 y ss.

6.1 Sector del turismo

La importancia del turismo en España radica en su relación con distintos sectores de nuestra economía como el comercio, el transporte, hostelería y el sector inmobiliario. Los turistas británicos suponen un 20% del total de turistas totales que llegan a España, alcanzando la cifra de 18 millones durante el 2017⁴⁸. Concentrándose estas visitas en Cataluña, Andalucía y Madrid⁴⁹, además, hay que tener en cuenta que la mayoría de la inversión británica se concentran en esas regiones⁵⁰.

Gráfico 6.1.1 : N° de turistas recibidos por España en 2017



Fuente: Estadística de movimientos turísticos en frontera, FRONTUR (2018)

En relación al gasto, el RU alcanza los 819 millones de euros en 2017 (18,8%), frente a los 908 millones de 2016, ocupando de nuevo la primera posición, aunque con una disminución del 9,8% con respecto al año anterior. Estos gastos, suponen un ingreso en nuestra balanza por cuenta corriente que alcanza un 1,5% del PIB español⁵¹.

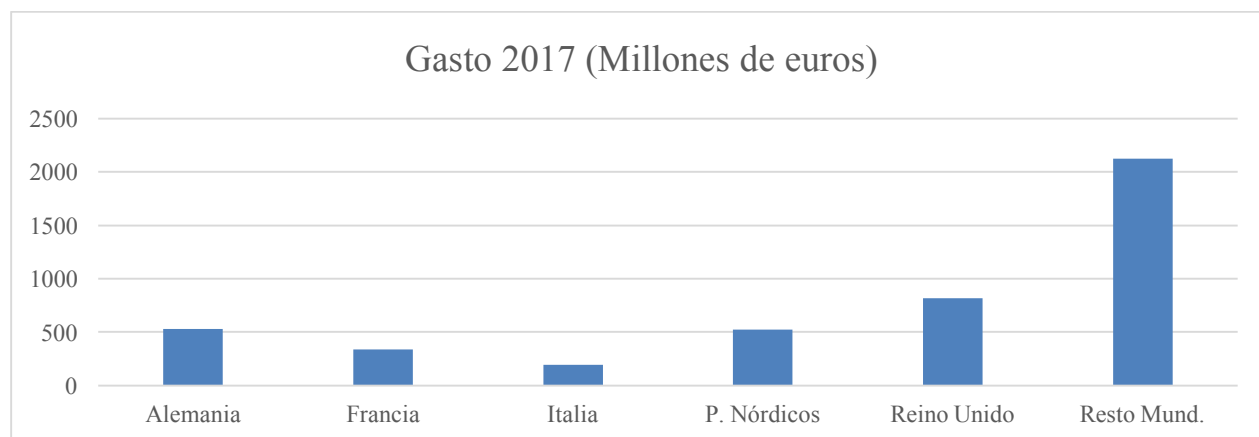
⁴⁸ Estadística de movimientos turísticos en frontera, FRONTUR (2018).

⁴⁹ MINISTERIO DE ENERGÍA, TURISMO Y AGENDA DIGITAL (2018): «Balance del sector turístico», p. 2.

⁵⁰ BRITISH CHAMBER OF COMMERCER IN SPAIN (2017): «Barómetro sobre el clima y perspectivas de la inversión británica en España», p. 39 y ss.

⁵¹ Encuesta de gasto turístico, EGATUR (2017).

Gráfico 6.1.2 Gasto de los turistas internacionales según país de residencia



Fuente: Encuesta de gasto turístico, EGATUR (2017)

Todos estos datos son previos al anuncio de la salida del Reino Unido de la UE, aún así, tras este anuncio, no solo no se ha producido un descenso de reservas sino que se ha observado un notable incremento, esto se debe a que los británicos suelen reservar sus vacaciones con antelación y por tanto, con el anuncio muchos ya habrían realizado la compra de sus vacaciones en nuestro país de manera anticipada.

No obstante, con la futura salida del Reino Unido de la UE, ha aumentado la preocupación a cerca del futuro tanto del turismo de costa como del de interior, a pesar de que nos encontramos en un momento en el que la coyuntura internacional es excepcionalmente favorable para España debido a la inestabilidad de competidores como Francia o Túnez.

Teniendo en cuenta todos estos datos, las negociaciones del la salida del Reino Unido de la UE, deben de intentar encaminarse hacia la protección de este sector, imprescindible en nuestra economía y en nuestro PIB. Para ello, se deben de tomar una serie de medidas dirigidas a la facilitación del acceso y estancia de los turistas británicos en España, hacia el mantenimiento de la conectividad aérea, el acceso a los servicios nacionales sanitarios, puesto que los británicos ya no contarán con la tarjeta sanitaria europea una vez se consume la salida, la regulación sobre la protección de los usuarios y servicios turísticos o los efectos sobre el sector inmobiliario. Este último se puede ver afectado por cerca de los 400.000 británicos que

residen en España y los 800.000 que lo llegan a hacer de manera temporal⁵². La incertidumbre que provoca el Brexit sobre este mercado puede significar el descenso en la compra de propiedades por parte de los británicos y, por ello, el descenso de contratación en el sector inmobiliario.

6.2 Sector automovilístico

El Mercado Único hasta al que ahora pertenece el Reino Unido, permite un comercio completo y sin restricciones de bienes y servicios para la industria automovilística entre dicho Estado y el resto de miembros del EEE. Por ello, es crucial asegurar la continuidad de las relaciones comerciales entre la UE y la isla británica. Hay que tener en cuenta, con respecto a este sector en España que es, de acuerdo con el estudio realizado por la consultora KPMG, el sector más expuesto al Brexit debido a que los proveedores europeos son los líderes mundiales en automoción (diseño, ingeniería y fabricación)⁵³.

Como consecuencia de ello, la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (ACEA), junto con la Asociación Europea de Proveedores de Automoción (CLEPA) en relación con el nuevo marco comercial que debe establecerse, proponen una serie de prioridades⁵⁴ que tanto la UE como el Reino Unido deberán tener en cuenta para no perjudicar a un sector importantísimo tanto para la economía británica como la europea.

En primer lugar y de acuerdo con lo que han manifestado en el comunicado de prensa, lo más importante es mantener «el alto nivel de integración económica y reguladora que a este respecto que ofrece el Mercado Único europeo. Este nivel de integración se refleja en «cómo la industria del automóvil ha establecido estratégicamente sus operaciones comerciales en términos de cadenas de suministro, localizaciones de producción y redes de distribución». Esto se puede observar, por ejemplo, en el montaje de los coches de la marca ‘Mini’, sus piezas viajan por varios países europeos (incluido el Reino Unido) hasta ser montado, esta

⁵² OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS (2017): «Migration since the Brexit vote: what’s changed in six charts», p. 4 ss.

⁵³ KPMG (2017): «La empresa española ante el Brexit».

⁵⁴ Comunicado de prensa conjunto de la CLEPA y la ACE (2017): «Brexit should not undermine automotive competitiveness, manufacture and suppliers war».

cadena podría verse afectada si la libre circulación de bienes dentro de la UE desaparece en el Reino Unido, puesto que para que las piezas viajaran hasta allí se deberían pagar unos aranceles que encarecerían el precio del producto, lo que afectaría a sus costes y en última instancia a sus ventas. Este aumento de los costes, no solo se vería reflejado en una posible disminución de las ventas, sino también en una posible salida del Reino Unido de los principales fabricantes de automóviles del país, buscando países con menos costes de producción.

Ambas asociaciones estiman que el impacto del Brexit «se sentiría en una serie de ámbitos, incluidos los aranceles, los procedimientos aduaneros y el marco reglamentario. Los aranceles, por ejemplo, podrían incrementarse un 10% para los turismos, de 10 a 22% para los vehículos comerciales y un 3-4% de media en piezas y componentes».

Además de la movilidad de productos, a este sector también le preocupa la movilidad de personas que supone el acceso a mano de obra y al descubrimiento de nuevos talentos. El secretario de la CLEPA, Sigrid de Vries, estima que «en el Reino Unido alrededor de un 10% de la industria se compone de ciudadanos no británicos y observamos patrones similares en el continente».

La asociación de fabricantes de automóviles del Reino Unido (SSMT) también hace un análisis de cómo su industria se verá afectada por el Brexit, estima que «los aranceles de la Unión Europea para los automóviles podrían suponer anualmente 3.150 millones de euros a las importaciones y 2.100 millones de euros a las exportaciones. Los aranceles de importación por sí solos podrían elevar el precio de los automóviles importados al Reino Unido desde el continente en un promedio de 1.800 euros si las marcas y sus redes minoristas no pudieran absorber estos costos adicionales»⁵⁵.

Esto afectará al precio y los costes de producción de los más de 100.000 coches que España (alrededor 16.000 millones de euros) recibe anualmente de Reino Unido. Y a los casi 350.000 vehículos que envía anualmente a ese país, lo que supone el 13,2% del total de exportaciones y 4.900 millones de euros⁵⁶.

⁵⁵ SSMT (2017): «Issue paper. EU tariffs on UK export».

⁵⁶ ICEX, Red de oficinas económicas y comerciales de España en el Exterior (2018):«Relaciones Bilaterales, Reino Unido».

La probable salida del Reino Unido de la UE, impactará gravemente en este mercado y por ello las empresas españolas deben de atenerse a los efectos negativos que puedan surgir. El aumento en los costes de producción que supondrán las nuevas relaciones que establezcan ambos países provocarán un aumento del precio de venta de los coches, por ello, las empresas deberán ajustar sus costes para que las ventas no disminuyan.

Se aconseja que de cara al futuro, las empresas automovilistas con negocios en el Reino Unido, comiencen dibujar planes de ajuste de costes para poder prever el aumento de ellos tras la salida del Reino Unido de la UE.

6.3 Otros sectores

Existe una serie de sectores dentro de nuestra economía que en pueden encontrar, pese al Brexit, una serie de oportunidades que le permitan seguir creciendo dentro del mercado británico pese a que éste ya no forme parte de la Unión Aduanera⁵⁷.

Estas oportunidades van a estar siempre condicionadas por el resultado final de las negociaciones entre la UE y el Reino Unido, esperando siempre que las relaciones entre España y los británicos se mantengan como hasta ahora, es decir, fluidas e intensas.

Uno de los sectores que puede seguir mejorando con respecto a sus relaciones con la isla británica es el sector agroalimentario, esto es así puesto que hay ciertos productos españoles que son muy apreciados por los consumidores británicos. Las perspectivas de ventas también son alentadoras para las industrias del calzado o la moda.

El crecimiento en el sector aeroespacial supone también que se abran oportunidades en ese sector, puesto que se espera que el ritmo de dicho crecimiento alcance un 6,8% durante los próximos años. Las oportunidades en este sector se presentan tanto para las grandes empresas manufactureras como para las PYMES subcontratistas. Otro sector en donde las empresas españolas podrían encontrar oportunidades sería en el sector biotecnológico, donde el Reino Unido destaca por su gran prestigio internacional.

Reino Unido se encuentra entre los mejores mercados digitales, debido a ello las empresas dedicadas a las TICs pueden encontrar oportunidades en ese mercado. El dinamismo que

⁵⁷ CEOE (2017): «Reino Unido y España, buenas oportunidades de negocio a pesar del Brexit».

posee Londres y su capacidad para atraer inversores y *startups* extranjeras pueden ayudar a las empresas españolas a introducirse en uno de los mejores ecosistemas digitales del mundo.

Para los sectores de infraestructuras y energías renovables el Reino Unido puede ofrecer oportunidades teniendo en cuenta el Plan Nacional de Infraestructuras que se ha marcado como objetivos de inversión a corto y medio plazo mejorar la competitividad del país, para ello se ha encargado de impulsar diversos proyectos encaminados a mejorar la alta velocidad. Las empresas españolas podrían beneficiarse de ello al ser capaces de ofrecerles la experiencia que han conseguido impulsando en nuestro país la alta velocidad.

El Reino Unido ya ha manifestado que una de sus prioridades es mejorar el sector de las energías renovables, esto podría beneficiar a muchas empresas españolas especializadas en la producción de ese tipo de energías.

7. CONCLUSIONES

La salida del Reino Unido de la Unión Europea está prevista para finales de marzo de 2019, de acuerdo con lo recogido en el TFUE. Sin embargo, los británicos, conscientes del peligro que puede suponer para su economía que, llegada la fecha efectiva de salida no se hubiese alcanzado un acuerdo comercial entre ellos y la UE, solicitaron un periodo de transición de dos años, alargando su permanencia en el Mercado Único hasta 2021.

Este proceso de salida, cuya segunda fase comenzó a principio de 2018, cuando los negociadores de ambas partes se sentaron para hablar acerca de los primeros matices del acuerdo comercial, se teme más larga de lo que a priori se esperaba. A punto de cumplir la mitad del tiempo estipulado para acordar los términos del abandono y la consiguiente futura relación entre el Reino Unido y la UE, poco se conoce del posible acuerdo comercial al que ambos deben llegar.

La Unión Europea sabe que cuanto más presione al Gobierno británico y más se acerque la fecha de salida, más posibilidades tiene de conseguir sus pretensiones y de que el Reino Unido acepte las condiciones impuestas por la Comisión Europea. Esta manera de actuar se ha visto reflejada en los acuerdos a los que se han llegado en el primer bloque de negociaciones, puesto que se esperaba una fuerte resistencia de los británicos a las pretensiones europeas, cuando al final e *in extremis* la UE consiguió la mayoría de sus

peticiones. Además, fue la UE quien ofreció al Reino Unido el periodo de transición que tanta tranquilidad ha dado a los agentes económicos británicos y europeos, que veían como el tiempo se les echaba encima sin saber cual iba a ser la situación a partir de abril del año que viene.

El pasado 9 de febrero se celebró la última ronda de negociaciones entre la UE y el Reino Unido, en ellas se hablaron sobre temas como el periodo transitorio o la frontera entre Irlanda del Norte e Irlanda, pero nada sobre el acuerdo comercial. Si bien es cierto que, mediante este periodo transitorio el tiempo para llegar a dicho acuerdo se alarga y las empresas no deben ‘correr’ para intentar ajustarse al próximo acuerdo, la incertidumbre sigue sobrevolando sobre el futuro de las empresas tanto británicas como europeas.

La UE está actuando como uno solo a la hora de llevar a cabo las negociaciones, comunicando cada paso que da a los EEMM y acordando con ellos los pasos siguientes. El Consejo Europeo se reúne periódicamente para revisar las directrices a seguir y consensuar unas nuevas si los progresos en las reuniones con los dirigentes británicos así lo requieren.

En cambio, el Gobierno de Theresa May está cada vez más dividido acerca de cómo continuar con el proceso. Dentro de su propio partido están muy descontentos con su gestión del Brexit tanto que están reclamando que sea el propio Parlamento y no el Gobierno quien lleve a cabo las negociaciones. Los ‘eurófobos’ sostienen que el Gobierno está concediendo demasiado a Europa encaminándose hacia un ‘Brexit blando’, lo que le está suponiendo la pérdida de apoyos.

La falta de consenso dentro del Gobierno británico puede suponer que las negociaciones continúen avanzando igual de lentas o más incluso, si las tensiones internas impiden a los negociadores del otro lado del Canal de la Mancha que se pongan antes de acuerdo acerca de lo que pretenden conseguir.

Por su parte, en lo que concierne al Gobierno Español, éste sigue tomando las medidas necesarias para atraer a los inversores británicos a nuestro país y conseguir que las empresas que salgan de la City londinense lo hagan rumbo a España. Si bien es cierto que, la situación de inestabilidad política que estos meses ha vivido nuestro país como consecuencia de lo sucedido en Cataluña, ha provocado el recelo no solo de los posibles inversores, sino de los turistas e incluso de las Instituciones Europeas. Esto último hace referencia a que en noviembre de 2017, la UE decidió trasladar a Ámsterdam la Agencia Europea del Medicamento, en detrimento de la hasta ahora favorita, Barcelona, que se vio perjudicada por

la situación que en esos momentos se vivía en la región. Pese a ello, el Ejecutivo Español sigue confiando en que el crecimiento de la economía y las medidas que se están tomando supongan un aumento de la inversión británica en nuestro país.

Con respecto al sector empresarial español, la ya mencionada incertidumbre que protagoniza el proceso de salida del Reino Unido de la UE, suponen que las empresas deban prepararse para un cambio en las relaciones comerciales con ese país. Si bien es cierto que las grandes empresas, por su tamaño y dimensión están más preparadas para asumir mejor los posibles ‘golpes’ que este proceso pueda generar, las PYMES deben confiar en que la recuperación económica y su mejor adaptación y capacidad de especialización jueguen a favor de ellas y les hagan superar el proceso sin demasiadas consecuencias negativas.

Además según un reciente estudio, las empresas tanto españolas como europeas son optimistas con respecto a los posibles efectos que pueda suponer el Brexit para ellas⁵⁸. Consideran, sobre todo las pertenecientes al sector financiero, que están bien preparadas para el posible impacto del Brexit, es más, prevén un aumento de su facturación en los años posteriores a la salida efectiva. Esta visión tan positiva es producto de la esperanza que el sector empresarial tiene en que la libre circulación de personas, bienes y capitales se mantendrá pese al abandono de Reino Unido del EEE. Este optimismo puede estar justificado en el caso de las grandes empresas ya que, la mayoría de los beneficios que les generan sus actividades en el Reino Unido provienen del mercado interior británico y no de operaciones exteriores con otros EEMM.

Aún así, los grandes grupos deberán de estar atentos a los efectos que el Brexit pueda suponer en la economía británica, efectos que ya se han comenzado a notar como consecuencia de la depreciación de que la libra ha sufrido durante los meses posteriores a la consulta y que se ha prolongado durante el 2017.

Sin embargo, este positivismo puede resultar excesivo, puesto que las empresas no estarían siendo consecuentes con la realidad política que se está viviendo actualmente. Y si bien es cierto que, el Brexit puede atraer nuevas oportunidades para las empresas españolas, sus consecuencias son impredecibles hasta a la fecha lo que debe suponer que pese a este optimismo, éstas se preparen para lo peor.

⁵⁸ FTI CONSULTING (2017): «Brexit in the boardroom: The view from business», p. 15 y ss.

Esta actitud ha sido la tomada por el sector automovilístico europeo, que si es consciente del impacto negativo que dicha industria puede sufrir. Impacto que sería igual de intenso tanto en Europa como en el Reino Unido ya que el automovilístico en un mercado que depende mucho de la libre circulación de personas, bienes y capitales.

El sector turístico también debe prepararse para un descenso del turismo británico, aunque este puede estar más propiciado por la situación en Cataluña que por el propio Brexit puesto que España, dentro o fuera de la UE sigue siendo uno de los destinos preferidos de los británicos.

8. BIBLIOGRAFÍA

ACEA y CLEPA (2017): «Brexit should not undermine automotive competitiveness, manufacture and suppliers war». *Press release*.

BANCO SANTANDER (2017): «Cifras del Comercio Exterior en el Reino Unido»

BARRACHINA, Eduardo (2017): «Comparecencia del Tesorero de la Cámara Oficial de Comercio de España en el Reino Unido». *Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, Comisión Mixta para la Unión Europea*, N°38, p. 5 y ss.

BRITISH CHAMBER OF COMMERCE IN SPAIN (2017): «Barómetro sobre el clima y perspectivas de la inversión británica en España», p. 39 y ss.

CAIXABANK (2018): «Informe mensual de enero». N°149, p.15 y ss.

CARRERAS, Oriol (2017): «Brexit: ¿Riesgo u oportunidad?». *Economistas: Brexit, causas y consecuencias*, N°153, p. 31 y ss.

CEOE, Departamento de asuntos económicos y europeos (2017): «Brexit: Situación actual y exposición de la economía española al Reino Unido», p. 9 y ss.

CEOE (2017): «Reino Unido y España, buenas oportunidades de negocio a pesar del Brexit»

CNMV (2016): «Actions of the CNMV in the context of Brexit», p. 2 y ss.

COMISIÓN EUROPEA (2017): «Joint report from the negotiators of the European Union and the United Kingdom's Government on progress during phase of negotiations under Article 50 TEU on the United Kingdom's orderly withdrawal from the European Union».

CONSEJO EUROPEO (2017): «EU and UK after the Referendum (Brexit)».

GARAMENDI LECANDA, Antonio (2017): «El impacto del Brexit sobre la actividad de las PYMES». *Economistas: Brexit, causas y consecuencias*, N°153, p. 23 y ss.

GASÓLIBA, Carlos A. (2017): «Brexit: Causas e impacto». *Economistas: Brexit, causas y consecuencias*, N°153, p. 26 y ss.

GILES, Chris y BARKER, Alex (2017): «Hard or soft Brexit? The six scenarios for Britain». *Financial Times*.

FTI CONSULTING (2017): «Brexit in the boardroom: The view from business», p. 15 y ss.

KPMG (2017): «La empresa española ante el Brexit».

McGRATTAN, Ellen y WADDLE, Andrea (2017): «The impact of Brexit on foreing investment and production». *NBER Working paper*, N°23217, p. 10 y ss.

De MIGUEL, Bernardo (2018): «Los cinco abismos del Brexit». *El País*.

OFICINA COMERCIAL Y ECONÓMICA DE ESPAÑA EN LONDRES (2017): «Informe económico y comercial sobre el Reino Unido».

POLO, Amparo y CASADO, Roberto (2017): «Las empresas españolas ante el Brexit». *Blogs Expansión: SOLO BREXIT*.

SERRANO, José María (2016): «La economía y el Brexit». *El Cronista del Estado social y democrático de Derecho*, N°64, p. 2 y ss.

STEINBERG, Federico y LLAUDES, Salvador (2017): «Brexit: caminando hacia un destino incierto». *Economistas: Brexit, causas y consecuencias*, N°153, p. 32 y ss.

The SOCIETY of MOTOR MANUFACTURERS & TRADERS (2017): «EU tariffs on UK exports». *SMMT, Issue paper*.

9. ANEXOS

I. Evolución del comercio de bienes y servicios entre España y el Reino Unido

Tabla 9.1 Exportaciones de bienes a Reino Unido

Exportaciones (evolución de los 10 principales productos Taric exportados)

2016				2017 (enero-nov)		
Taric	M€	RK	% Total	M€	RK	% Total
Vehículos automóviles	5.735,3	1	29,9	4.922,9	1	27,9
Máquinas y aparatos mecánicos	1.542,4	2	8,1	1.326,6	2	7,5
Aeronaves, vehículos espaciales	725,8	6	3,8	1.073,6	3	6,1
Frutas, frutos, s/cons.	1.011,6	3	5,3	913,7	4	5,2
Legumbres, hortalizas, s/cons.	910	5	4,8	765,9	6	4,3
Aparatos y mat. eléctrico	1.000,7	4	5,2	820,0	5	4,7
Piedra, metal precioso, joyería	718,2	7	3,7	423,3	7	2,4
Productos farmacéuticos	520,9	8	2,7	437,7	8	2,5
Plásticos y sus manufacturas	425,5	9	2,2	435,3	9	2,4
Confección, no de punto	415,4	10	2,2	422,6	10	2,4
Subtotal	13.005,9		67,9	11.542,1		65,5
TOTAL	19.153,2			17.625,1		

Fuente: ICEX

Tabla 9.2 Importaciones de bienes a Reino Unido

Importaciones (evolución de los 10 principales productos Taric importados)

2016				2017 (enero-nov)		
Taric	M€	RK	% Total	M€	RK	% Total
Vehículos automóviles	2.098,6	1	18,8	1.826,7	1	17,1
Combustibles, aceites minerales	817,1	4	7,3	1.109,4	2	10,5
Máquinas y aparatos mecánicos	1.125,6	2	10,1	1.142,7	3	10,9
Productos farmacéuticos	830,8	3	7,4	730,4	4	6,9
Aparatos y mat. Eléctrico	716,2	5	6,4	647,8	5	6,2
Fundición, hierro y acero	368,7	8	3,3	440,5	6	4,2
Piedra, metal precioso, joyería	525,5	6	4,7	377,0	7	3,6
Aparatos ópticos, medida, médicos	411,6	7	3,7	358,8	8	3,4
Plásticos y sus manufacturas	326,5	9	2,9	333,8	9	3,2
Aeronaves	179,6	12	2,3	253,8	10	2,4
Subtotal	7.483,5	66,9		7.221,3		68,6
TOTAL	11.184,3			10.522,8		

Fuente: ICEX

Tabla 9.3 Balanza comercial con el Reino Unido

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

Fuente: ICEX

Tabla 9.4 Exportaciones de servicios al Reino Unido

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

Fuente: ICEX

Tabla 9.5 Importaciones de servicios

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

Fuente: ICEX

Tabla 9.6 Principales países de destino de la inversión extranjera española

País destino. Miles de euros	2013	2014	2015	% Total	% 2015/2014
REINO UNIDO	58.941.130	62.645.780	82.007.080	18,9	30,9
ESTADOS UNIDOS	49.162.350	64.685.040	60.259.370	13,9	-6,8
BRASIL	43.999.870	48.231.860	35.137.970	8,1	-27,1
MÉJICO	28.595.870	30.572.540	31.662.510	7,3	3,5
VENEZUELA	5.605.580	5.740.740	21.313.940	4,9	271,2
PAISES BAJOS	18.478.170	20.220.960	19.479.160	4,5	-3,6
CHILE	24.270.440	17.941.260	15.031.920	3,4	-162
PORTUGAL	17.213.370	18.447.560	14.472.300	3,3	-21,5
SUIZA	11.268.810	11.377.110	14.160.540	3,2	24,4
REPÚBLICA DE IRLANDA	4.550.750	11.375.110	13.562.820	3,1	19,2

Fuente: ICEX

Tabla 9.7 Inversiones extranjeras en España

País destino. Miles de euros	2013	2014	2015	% Total	% 2015/2014
EE.UU	46.963.083	51.087.289	50.087.289	14,4	-1,9
REINO UNIDO	30.424.541	40.580.942	44.620.455	12,8	9,9
ITALIA	37.320.305	43.613.002	40.879.384	11,7	-6,3
FRANCIA	33.426.756	38.865.941	40.105.670	11,5	3,2
ALEMANIA	29.398.401	30.122.148	27.550.183	7,9	-8,5
MÉJICO	19.159.414	21.604.427	23.000.466	6,6	6,4
LUXEMBURGO	16.883.446	17.155.836	18.941.384	5,4	10,4
P. BAJOS	13.411.896	15.741.952	12.467.600	3,6	-20,8
CHINA	7.056.608	8.988.687	9.206.007	2,6	2,4
SUIZA	11.124.780	8.103.411	7.971.975	2,3	-1,6

Fuente: ICEX

II. Consecuencias tributarias del Brexit para las empresas españolas con actividades en el RU.

Además de las posibles consecuencias económicas para España de la salida de los británicos de la UE, hay que tener también en cuenta las consecuencias tributarias que esta salida tiene para las empresas españolas:

1. Los beneficios contenidos en las directivas y reglamentos de la UE, así como el Convenio entre ambos países para evitar la doble imposición desaparecerían en el caso de que el RU abandonara la UE.
2. El régimen de exención de dividendos previsto en la directiva matriz-filial para que los dividendos recibidos de una empresa estén exentos en el país de residencia de la matriz.
3. La exención de intereses y cánones satisfechos a entidades residentes en otros Estados.
4. Impuesto de sociedades: La ley del impuesto de sociedades incluye determinadas previsiones que solo son aplicable a empresas radicadas dentro de la UE. Un ejemplo de ello serían las inversiones en I+D+i, cuya deducción ya no podrían llevar a cabo las empresas españolas residentes en el RU, tampoco sería aplicable el régimen neutral de funciones y escisiones para las operaciones de reestructuración empresarial.
5. A todo esto hay que añadirle que sin acuerdo de libre comercio, el pago de impuestos aduaneros sería obligatorio de cara a exportar nuestros productos al RU.
6. IVA: Las entregas del Reino Unido a España ya no se calificarían como adquisiciones intracomunitarias sino como importaciones, éstas quedarían sujetos a otros impuestos,

III. Principales acuerdos alcanzados en la primera fase de negociaciones entre el Reino Unido y la Unión Europea.

Se ha llegado a un acuerdo en las siguientes áreas que conformaban el primer bloque:

- a) La protección de los derechos tanto de los europeos que residen en el RU, como de los británicos que residen en algún EEMM de la UE. Los más de **tres millones de europeos** que viven en las islas, y **los 2.5 millones de británicos que viven repartidos por la UE** conservarán sus derechos una vez que se consume el Brexit en la primavera de 2019. El informe deja claro que no será necesario haber residido un número de años determinado en uno de los países para poder solicitar el permiso de residencia.
- b) La frontera entre Irlanda e Irlanda del Norte, y por último,
- c) El acuerdo financiero. Se ha acordado la metodología que se utilizará para el cálculo de dicho acuerdo. Esta metodología consiste principalmente en que el RU seguirá contribuyendo al presupuesto de la UE durante los años 2019 y 2020 y también seguirá cumpliendo con los acuerdos financieros de los que forma parte hasta el 2021. Por último, se fija la moneda de pago (euro), así como el compromiso de que los principios económicos establecidos en el informe se verán aplicados para el cálculo del acuerdo durante la segunda fase de las negociaciones.
- d) Este primer avance supone el desbloqueo y el acuerdo en uno de los puntos más importantes de las negociaciones, como es la situación de los ciudadanos una vez se haya consumado la desconexión.

IV. Informe del Gobierno de España acerca de las posiciones de los Ministerios de cara a un periodo transitorio y al marco de la futura relación UE-Reino Unido

Este informe concluye principalmente, en los aspectos que nos atañen, lo siguiente:

1. En esta fase transitoria habría que obtener garantías de que el futuro acuerdo definitivo entre ambas partes contendrá un capítulo sobre movilidad de personas con un “sistema fluido” que permita ese tráfico con normalidad; “equilibrado”, basado sin desigualdades en la “reciprocidad”, y “completo”, que pasaría por considerar “aspectos de entrada y salida de ciudadanos, aspectos de acceso al mercado de trabajo, disposiciones sobre el trato dado a los trabajadores
2. La conservación del *status quo* y el acervo comunitario actual en esa transición para reducir las incertidumbres en los mercados y retrasar los planes de contingencia de las empresas lo máximo posible hasta conocer el futuro acuerdo comercial, que se prevé aún más “amplio y profundo” que el alcanzado con Canadá (CETA plus).
3. Conservar los flujos económicos, la igualdad de condiciones y que cuando el Reino Unido no esté sujeto a la política y las normas fiscales, sociales, medioambientales y regulatorias comunes, “no se introduzcan medidas que distorsionen la competencia” y no se le otorguen “más beneficios de los que en justa reciprocidad esté dispuesto a ofrecer y evitar que incentive la salida de otros miembros”.
4. En cuanto a las inversiones, “interesa a España acordar disciplinas en materia de transparencia y objetividad de las regulaciones, así como mecanismos de cooperación regulatoria, puesto que existen importantes inversiones españolas en Reino Unido en sectores regulados”.
5. Para el sector turístico se reclama el mantenimiento de los acuerdos de asistencia sanitaria tanto para la tarjeta sanitaria europea como para la asistencia de pensionista. En cuanto a los británicos residentes y propietarios de viviendas en España, se ve necesario garantizar acuerdos de doble imposición para evitar incrementos tributarios en la compra de propiedades.

V. Medidas concretas de la CNMV para atraer a las empresas británicas a nuestro país

Las acciones clave que se llevarán a cabo serán entre otras:

- Un programa de bienvenida para las empresas situadas en el Reino Unido que incluya una ventanilla única de contacto, una mayor rapidez en los trámites, instructores en inglés o la aceptación de toda la documentación en inglés.
- Autorizaciones directas que supondrán una reducción del periodo de solicitud a dos meses con la inclusión de un periodo previo de 15 días donde se asegurará a las empresas que se estén preparando para su instalación en España, se permitirá sumisión de los documentos vía electrónica y los formularios a rellenar se encontrarán en inglés.
- Capacidad de utilización de los “*Advanced Internal Models*”
- Hay asuntos para los que no se requerirá más que la documentación exigida por la UE.

VI. Análisis DAFO acerca del posible impacto del Brexit en las empresas del RU

Las empresas británicas necesitan tiempo para ajustarse a la situación que se avecina, de tal manera que mediante una matriz DAFO se establecen para ellas las consecuencias del Brexit.

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - La salida de la UE permitiría al Reino Unido establecer acuerdos comerciales con terceros que mejoren las relaciones entre ambos y sean más beneficiosos para las empresas británicas. - La UE ya no impondría sus restricciones a la hora de que el Gobierno Británico realice inversiones públicas para impulsar ciertos sectores de la economía británica. - El aumento de los aranceles supondría la disminución de competidores para los proveedores británicos. - El periodo de transición les permitirá adecuarse mejor al nuevo marco económico entre la UE y el RU. 	<ul style="list-style-type: none"> - El acuerdo comercial puede poner en peligro las exportaciones de las empresas británicas que representan un 58% del PIB británico y casi la mitad de ellas (49%) van dirigidas a la UE. - La reducción del flujo migratorio sería perjudicial para las empresas británicas. - La distancia de sus nuevos aliados (China, EEUU) comerciales supondría debido a ella una disminución de las transacciones comerciales. - Depreciación de la libra y una reducción de la renta. - Las restricciones a la hora de compartir datos personales.
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> - Leve impacto del Brexit en las IED. - Buena resistencia de las empresas a los efectos del Brexit hasta la fecha. Los mercados siguen confiando en las empresas británicas. - La competitividad de las empresas británicas, en especial de la industria, así como su carácter abierto hacia otros mercados y economías. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fuga de capitales a países comunitarios donde la normativa europea se pueda continuar aplicando. - Aumento de los costes de producción. - Mano de obra menos cualificada. - Las empresas productoras podrían tener que duplicar sus cadenas de producción para que sus productos respeten tanto la normativa europea como la británica. - Pérdida del pasaporte europeo que antes de la salida les permitía vender dentro de la UE servicios bancarios y otros servicios financieros.

