

Gabriel Flores

Fuese y no hubo nada. Apuntes sobre los costes por venir del Brexit
nuevatribuna.es, 4 de febrero de 2020.

Cuando el Reino Unido (RU) despertó el pasado 1 de febrero, la Unión Europea (UE) seguía allí. A pesar de la ruptura formal con la UE, el RU se mantendrá durante un periodo transitorio de once meses dentro del mercado único y la unión aduanera, sometido a los mismos reglamentos, normas y obligaciones que rigen para todos los miembros. Consumado el divorcio, resta negociar el acuerdo que ordenará las relaciones entre el RU y la UE a partir de año 2021. Hasta entonces, nada o muy poco cambia.

Pese a los esfuerzos realizados por los medios de comunicación para convertir la jornada de formalización del Brexit en un espectáculo emocionante, la cosa no ha dado para mucho. Fue uno más de esos días históricos o partidos del siglo que se celebran casi todos los meses.

Los mayores impactos ocasionados por el [largo y tortuoso proceso del Brexit](#), desde el referéndum celebrado el 26 de junio de 2016, hace tres años y medio, han sido de naturaleza política e institucional. En el terreno económico, puede que alguna décima de la generalizada desaceleración del crecimiento del PIB en 2018 y 2019, tanto en el RU como en las economías comunitarias, esté vinculada a las expectativas de un Brexit caótico: el aplazamiento de inversiones previstas, cierta degradación del comercio mutuo o la perspectiva de desorganización de las cadenas de producción transnacionales han podido tener una mínima incidencia en esa lentificación del crecimiento. En todo caso, los costes económicos causados por la mucha incertidumbre de la ruptura han sido muy pequeños, pese a los interesados o ingenuos anunciadores de catástrofes.

La crispación social, en cambio, se extendió hasta el último rincón del RU, contaminó con sus réplicas el debate político y ensanchó las brechas generacionales, territoriales y nacionales preexistentes. ¿Podrá el RU reconstruir un nuevo consenso nacional en los próximos años? No será fácil ni rápido. Las incertidumbres y los riesgos siguen siendo muchos. El RU sale tocado, con una sociedad más dividida y una clase política desprestigiada. Nada hace prever que las negociaciones con la UE, que comenzarán en los próximos días para acordar las futuras relaciones entre ambas partes, vayan a restaurar confianzas perdidas o a facilitar que el nuevo Gobierno conservador presidido por Boris Johnson pueda cumplir sus promesas de mayor soberanía, bienestar o reactivación económica y ofrecer un nuevo proyecto de país a la ciudadanía británica. Hay que tener en cuenta, además, que la deriva hacia un Brexit duro sigue siendo un escenario posible, por muy irracional y perjudicial para las dos partes que pueda ser.

La negociación pendiente

Tanto el RU como la UE defienden, de entrada, posiciones irreconciliables. El Gobierno de Johnson propone un **Acuerdo de libre comercio sin cuotas ni aranceles**. La UE añade a esa propuesta británica de cero aranceles y cero cuotas, una condición: **cero *dumping* salarial, fiscal, medioambiental y normativo**.

El RU no quiere someterse a los estándares y regulaciones comunitarios que permitirían la libre entrada de los bienes y servicios británicos en el mercado único. Porque esa aceptación evidenciaría que la prometida recuperación de una soberanía plena era falsa. Con el problema añadido de no poder intervenir en la evolución de la legislación comunitaria. El RU pretende mantener todas las competencias e influencia a la hora de establecer las normas que deberán cumplir sus exportaciones a la UE, recuperar su capacidad de decidir o desregular en materia de salarios y derecho del trabajo, ayudas del estado para impulsar la competitividad de las empresas británicas, fiscalidad o protección social y salvaguardar la total autonomía del RU para negociar nuevos acuerdos comerciales con terceros países.

Por su parte, la UE no puede permitir, sin poner en cuestión el mercado único y la normativa legal que sostiene el bienestar y la protección social de los Estados miembros, la consolidación a sus puertas de un potente competidor que pretenda ser un paraíso fiscal y reglamentario y, al tiempo, mantener un acceso sin restricciones al mercado comunitario. Para la UE sería tanto como aceptar una carrera a la baja para alinearse con la normativa británica; en cuyo caso, la pérdida de soberanía y capacidad de decisión afectaría a la UE y a los 27 Estados miembros. La UE tampoco puede acordar con el RU un acuerdo de libre comercio que mejore las condiciones que ofrece a Islandia, Liechtenstein y Noruega, países que forman parte del Espacio Económico Europeo (EEE) y se benefician del libre acceso al mercado único sometiéndose a la legislación comunitaria.

No se puede decir, por tanto, dados los distantes puntos de partida de la negociación, que las posibilidades de un acuerdo fallido sean remotas, por mucho que pueda ocasionar significativos costes para ambas partes. Es necesario añadir tres puntualizaciones para entender mejor ese escenario de Brexit sin acuerdo.

Primera, los costes serían mucho mayores para la economía británica, porque tiene una mayor dependencia del mercado comunitario, ya que las exportaciones comunitarias al RU apenas suponen un 6% del total exportado por la UE, mientras las ventas británicas en los mercados comunitarios alcanzan un 45% del total de las exportaciones del RU.

Segunda, los costes económicos no serían catastróficos para ninguna de las dos partes, que tienen suficientes recursos, competencias y capacidades técnicas para gestionar cualquier escenario de ruptura y encajar sus impactos.

Y tercera, un no acuerdo con la UE supondría para el RU innumerables costes políticos, ya que reforzaría la opción independentista en Escocia y su exigencia de un nuevo referéndum; y en el caso de Irlanda del Norte, podría dejar sin efecto el pacto alcanzado a finales de 2019 para fijar la frontera comercial con la UE entre el RU e Irlanda del Norte, para permitir la plena integración comercial de esta última en el mercado comunitario, pero separada comercialmente del RU. El hipotético restablecimiento de una frontera física entre las dos Irlandas haría reaparecer el conflicto por la reunificación política de Irlanda en una situación política especialmente delicada, ya que en las últimas elecciones los diputados partidarios de una Irlanda unificada superaron por primera vez a los partidarios de mantener la unión con el RU.

Las posibilidades de acordar un Brexit blando pasan por cesiones de ambas partes que den más peso a los intereses comunes que a la arriesgada aventura de un Brexit duro sin

acuerdo. Un punto de encuentro en el que Bruselas ceda algo y ofrezca a Londres, por ejemplo, la posibilidad de negociar la futura evolución de las normas comunitarias; y en el que Londres renuncie fehacientemente a la tentación de convertirse en un competidor desleal.

Hay que tener en cuenta, además, que la ruptura con el RU reduce la influencia y el peso negociador de la UE en un escenario mundial marcado por la crisis de la globalización neoliberal y graves tensiones entre las grandes potencias que pugnan por la sustitución de ese modelo de globalización. Sería un grave problema para la UE que unas negociaciones fallidas echaran al RU en brazos de Trump y Johnson acabara sumándose a las pretensiones imperiales que lidera la Administración estadounidense, contribuyendo a asentar un poder mundial unilateral y una hegemonía sustentada en la razón de la fuerza y en la inexistencia de normas internacionales y organismos multilaterales de arbitraje y resolución de conflictos que velen por su cumplimiento.

Un último apunte sobre la economía española. El posible escenario de un Brexit sin acuerdo sería perjudicial para todas las partes, incluida España. Y no puede haber ningún consuelo en que los mayores costes recaerán sobre el RU, serán muy reducidos para la economía española o podrían ofrecer algunas oportunidades, en forma de atracción de nuevas inversiones, relocalización de empresas industriales o servicios financieros en nuestro territorio, eliminación de un competidor en el mercado único o sustitución de empresas británicas en las cadenas de valor comunitarias.

Que los previsibles impactos sobre el conjunto de la economía española vayan a ser, previsiblemente, poco significativos no puede llevar a minusvalorar sus costes en algunos sectores, territorios o empresas; piénsese, por ejemplo, en las repercusiones negativas que podría ocasionar un Brexit caótico en las empresas de componentes del automóvil suministradoras de la industria británica, la flota pesquera que faena en aguas territoriales del RU, el futuro del empleo en el Campo de Gibraltar o la oferta turística y residencial que depende de la demanda británica.

Nuestro nuevo Gobierno de coalición progresista haría bien en aprovechar estos 11 meses de negociación sobre las futuras relaciones entre el RU y la UE para completar y renovar los planes de contingencia de las empresas y la economía española en el caso de un Brexit duro. El Gobierno Sánchez y los sindicatos tienen una nueva oportunidad para dar valor e impulsar el diálogo social. La constitución de mesas sectoriales en las que participen patronal, sindicatos y administraciones públicas para evaluar conjuntamente qué problemas, qué soluciones y qué ayudas públicas cabe establecer para afrontar en mejores condiciones cualquier escenario del Brexit sería una buena forma de comprobar la utilidad del diálogo social. Al nuevo Gobierno progresista se le medirá también por su capacidad para buscar soluciones compartidas que minimicen los impactos negativos sobre el empleo, las actividades económicas y el tejido productivo en riesgo.

Las posibles pérdidas de crecimiento ocasionadas por un Brexit sin acuerdo

Las previsiones sobre los costes económicos del Brexit son muchas y muy dispares. Lo que da una idea de las muchas variables en juego, no sólo de naturaleza económica o de ámbito europeo, las grandes dificultades de los modelos de previsión económica para señalar con cierto grado de aproximación futuros impactos o escenarios y la tendencia de economistas y

centros de prospección económica a subordinarse y servir de justificación técnica o supuestamente científica a intereses políticos.

Un reciente artículo de Catherine Mathieu, aparecido en la [Revue de l'OFCE, 167, 2020/3](#), da cuenta de los resultados de numerosos estudios realizados en los últimos años para evaluar los impactos económicos del Brexit. Si no se lograra un acuerdo específico de libre comercio y las relaciones comerciales entre RU y UE quedaran sujetas a las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), las previsiones ofrecen un amplio abanico de posibles pérdidas o ganancias de crecimiento acumulado del PIB a largo plazo de entre un -13,3% y un +7% para la economía británica, respecto al potencial de crecimiento actual, si continuara siendo un Estado miembro de la UE. Y algo similar ocurriría en la UE, aunque el abanico sería mucho más estrecho y las previsibles pérdidas acumuladas de crecimiento del PIB, muy inferiores.

De forma más precisa, el Banco de Inglaterra realizó en 2018 un estudio sobre los impactos económico previsibles del Brexit sobre el crecimiento del PIB británico basado en tres escenarios. En el primer escenario, una salida ordenada y con un acuerdo de libre comercio que contemplara una transición prolongada, la pérdida acumulada de crecimiento del PIB a largo plazo sería insignificante, un -0,75%. En el segundo escenario, que difiere del anterior en que no se alcanzaría un acuerdo comercial específico y se aplicarían las reglas comerciales de la OMC, el impacto sería muy superior, un -4,75%. Y en el tercer escenario, una salida desordenada sin acuerdo que supondría la ruptura de las cadenas productivas en las que participan las empresas británicas y alta inestabilidad financiera, el impacto alcanzaría un -7,75%. En una revisión posterior, realizada en septiembre de 2019, no había ninguna variación en los dos primeros escenarios, mientras que en el tercero, el de un Brexit caótico, la pérdida acumulada se reducía hasta un -5,5%, argumentando que el tiempo transcurrido desde la estimación anterior había sido aprovechado por empresas y autoridades británicas para mejorar el grado de preparación frente a un Brexit sin acuerdo. En todo caso, pérdidas asumibles y fácilmente encajables por la economía británica.

¿Y los impactos sobre la economía española? Siguiendo los escenarios y pautas establecidos por el Banco de Inglaterra, el [Banco de España](#) realizó en noviembre de 2019 sus propias estimaciones sobre los impactos del Brexit en la economía española, que sufriría pérdidas acumuladas en su PIB muy inferiores: de un -0,02% en el escenario más favorable de un Brexit blando, un -0,71% en el caso de un Brexit duro y un -0,5% en el escenario intermedio. En todos los escenarios, la pérdida acumulada de crecimiento del PIB durante los cinco años siguientes al Brexit sería muy reducida. En todos los casos, las previsiones no indican un decrecimiento del PIB, sino un menor crecimiento respecto al que se lograría si el Brexit no se hubiera producido.