



Apenas transcurridos unos días desde que el pueblo británico apoyase en referéndum la salida del Reino Unido de la UE, seguimos estando convencidos, como también lo está la patronal británica de industrias del metal, de que la industria estaría mucho mejor servida con un Reino Unido dentro de la UE.

Los empresarios británicos tienen clara la importancia de la Unión Europea en la medida en que supone el acceso a un mercado de 500 millones de personas que generan un Producto Interior Bruto (PIB) de 14 billones de euros y el 16% del comercio mundial, la posibilidad de atraer mayores inversiones y un trampolín para el comercio global como parte integral de uno de los bloques comerciales más influyentes del mundo. Estos son sólo algunos de los beneficios fundamentales para la industria británica y para su fortaleza económica a largo plazo, pero una Unión Europea con Reino Unido dentro es algo que también favorecía a las industrias de toda Europa continental. No obstante, el resultado no ha sido el esperado y ello tendrá consecuencias que todavía es pronto para determinar. El voto en contra de la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea representa una situación en la que la industria de allí y de aquí pierde, una situación en la que, en definitiva, todos perdemos. La gran cuestión ahora es saber cuánto.

Si miramos rápidamente a nuestro alrededor las primeras consecuencias, quizá más turbulentas de lo que la razón impone, ya se han hecho notar, y hemos asistido al principal efecto a corto plazo: la volatilidad de los mercados financieros.

En segundo lugar, y cuestión central de nuestra atención, es el reto que supone para la industria de la Unión Europea el nuevo escenario comercial que ahora se abre. El futuro comercial de Reino Unido dependerá del modelo de relación que establezca con la UE tras el Brexit. Podría ser parcial; es decir, que los británicos entren en la Asociación Europea de Libre Comercio en la que ya se encuentran Noruega, Suiza o Islandia. Siendo esto lo que más beneficiaría al Reino Unido y al resto de Europa porque daría estabilidad económica, supondría haber hecho una transición un poco absurda pues Reino Unido tendría que seguir contribuyendo económicamente al proyecto europeo y permitir la libre circulación no solo de mercancías sino también de personas (cuestión espinosa central en el referéndum planteado) sin ser ahora un agente realmente activo. Un escenario menos tranquilizador para empresas británicas y no británicas de la UE sería el que impondría el establecimiento de aranceles con la UE, incrementando las tarifas sobre importaciones y exportaciones y poniendo barreras a la inversión española en Reino Unido.

El principal destino de la inversión española es Reino Unido —las empresas de nuestro país tienen allí inversiones por 48.000 millones— pero el Brexit podría dañar su posición de liderazgo, dificultando las transacciones comerciales y reduciendo los beneficios de las empresas allí establecidas si la libra se deprecia. El escenario de salida no beneficia en absoluto a los inversores en el Reino Unido. Si las empresas que eligieron la City para operar en Europa se quedan fuera de ese mercado, igual se plantean salir.

Por su parte, en los últimos años se viene produciendo un reforzamiento de las relaciones comerciales entre España y Reino Unido. En 2015 continuó la expansión de las exportaciones españolas a Reino Unido y el saldo de la balanza comercial bilateral continúa siendo favorable a España por noveno año consecutivo.

En el año 2015 el Reino Unido fue el cuarto destino de las exportaciones españolas (7,3%) por detrás de Francia, Alemania e Italia, una mejora desde 2014 cuando fue el quinto destino. En cuanto a las importaciones, Reino Unido fue el sexto país de origen del total de las importaciones españolas, tras haber sido el quinto proveedor en 2014. El superávit comercial del comercio de mercancías entre España y Reino Unido en el año 2015 fue de 5.647 millones de euros. Vendimos por un valor de 18.231 millones y compramos por 12.584 millones. Pero eso podría cambiar si se depreciase la libra, aunque este impacto debería ser valorado conjuntamente con el posible establecimiento de aranceles.

Los impactos del Brexit siguen siendo a día de hoy una incógnita que se abre a una infinidad de materias y consideraciones. Una estrategia ambiciosa de comercio e inversión para Europa y, más concretamente, los acuerdos de libre comercio en negociación, tienen una importancia destacada para la industria en la mejora del comercio y el crecimiento económico. Pues bien, con el escenario actual son muchas las incógnitas que se abren sobre el futuro de las negociaciones comerciales en curso de la UE. La votación a favor de la salida de Reino Unido de la Unión Europea complica aún más las ya di-

fíciles negociaciones entre Estados Unidos y Europa por el acuerdo de Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés), un acuerdo que recordemos se estima que podría crear sólo en España entre 36.000 y 143.000 nuevos empleos y procurar un mayor incremento de la renta per cápita a largo plazo de entre 0,31% y 6,55%, dependiendo de si se reducen solo las barreras arancelarias o si desaparecen también las no arancelarias.

Otros aspectos ligados a la actividad empresarial e industrial que no conviene tampoco olvidar es la gran pérdida que como consecuencia del Brexit puede vivir tanto Reino Unido como la UE en materia de investigación, desarrollo e innovación. La salida del Reino Unido perjudica en primer lugar al propio Reino Unido pues, siendo el país con mayor productividad investigadora del G7 y concentrando el 3,2% del gasto mundial en I+D+i, desarrolla colaboraciones científicas internacionales que en un 80% de los casos incluyen como mínimo un socio de la UE, y esta ruptura puede suponer perder acceso al programa Horizonte 2020, el mayor programa de I+D+i en términos de financiación del mundo. Esto puede suponer un potencial retroceso en la ciencia e innovación británicas, pero supone también la pérdida para la UE de uno de sus principales socios en investigación e innovación del mundo, con consecuencias negativas para todos. Asimismo, son muchos y variados los potenciales impactos jurídicos para la actividad de nuestras empresas que tal decisión puede tener en materias tan dispares como el reconocimiento de los derechos de propiedad industrial, los servicios financieros o la protección de datos personales. En definitiva, como mínimo todo parece que se puede complicar en el entorno de negocio con el Reino Unido.

En este contexto hemos de ser conscientes de que de las negociaciones que habrán de iniciarse depende en gran medida el escenario futuro para todos y determinar si a largo plazo el Reino Unido podrá seguir siendo un socio privilegiado de la Unión Europea. En todo caso las negociaciones de la nueva relación entre británicos y europeos se alargarán al menos hasta 2019 y hay quienes dicen que es razonable pensar que el proceso puede llevar un periodo de cuatro años. Por nuestra parte solo podemos hacer que seguir la cuestión como atento e interesado espectador.

***BREXIT: una situación en la que toda la UE pierde***