



CEU

*Real Instituto Universitario
de Estudios Europeos*

Universidad San Pablo

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales
Número 122 / 2022

**«Building bridges»:
¿Cómo paliar los efectos del Brexit sobre
los intercambios económicos bilaterales
de España con el Reino Unido?**

Álvaro Anchuelo Crego

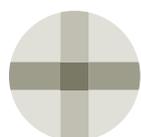


CEU | *Ediciones*

Documento de Trabajo
Serie Unión Europea y Relaciones
Internacionales
Número 122 / 2022

Building bridges
¿Cómo paliar los efectos del Brexit sobre los
intercambios económicos bilaterales de España con
el Reino Unido?

Álvaro Anchuelo Crego



CEU | *Ediciones*

El Real Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo, Centro Europeo de Excelencia Jean Monnet, es un centro de investigación especializado en la integración europea y otros aspectos de las relaciones internacionales.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Real Instituto Universitario de Estudios Europeos.

Los documentos de trabajo están también disponibles en: www.idee.ceu.es

Serie *Unión Europea y Relaciones Internacionales* de Documentos de Trabajo del Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

***Building bridges* ¿Cómo paliar los efectos del Brexit sobre los intercambios económicos bilaterales de España con el Reino Unido?**

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita escanear algún fragmento de esta obra.

© 2022, por Álvaro Anchuelo Crego

© 2022, por Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU Ediciones

Julián Romea 18, 28003 Madrid

Teléfono: 91 514 05 73, fax: 91 514 04 30

Correo electrónico: ceuediciones@ceu.es

www.ceuediciones.es

Real Instituto Universitario de Estudios Europeos

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

www.idee.ceu.es

ISBN: 978-84-19111-02-9

Depósito legal: M-9446-2022

Maquetación: Forletter, S.A.

Índice

I. INTRODUCCIÓN.....	5
II. LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES BILATERALES ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO	6
II.1. Cuantía de los intercambios comerciales	6
II.2. Efectos del acuerdo sobre el comercio de bienes tras el Brexit.....	10
II.3. Propuestas para reducir las fricciones en el comercio de bienes tras el Brexit	12
III. EL COMERCIO DE SERVICIOS	15
III.1. Cuantía de los intercambios de servicios	15
III.2. Efectos del acuerdo sobre el intercambio de servicios tras el Brexit.....	16
III.3. Propuestas para reducir las fricciones en el intercambio de servicios tras el Brexit	17
IV. LA INVERSIÓN EXTRANJERA.....	19
IV.1. Volumen de la inversión extranjera bilateral	19
IV.2. Efectos del acuerdo sobre la inversión extranjera tras el Brexit	21
IV.3. Propuestas para reducir las fricciones en la inversión extranjera tras el Brexit.....	23
V. LOS INTERCAMBIOS MIGRATORIOS.....	24
V.1. Cuantía de los intercambios migratorios	24
V.2. Efectos del acuerdo sobre los intercambios migratorios tras el Brexit.....	27
V.3. Propuestas para reducir las fricciones en los intercambios migratorios tras el Brexit	28
VI. ÁREAS DE POSIBLES CONFLICTOS FUTUROS QUE DIFICULTARÍAN LAS PROPUESTAS PARA “TENDER PUENTES”	29
VII. CONCLUSIONES	31
VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	34

1. Introducción

El Brexit ha dejado de ser un proyecto para convertirse en una realidad con la que resulta inevitable convivir. Conviene, en consecuencia, cambiar de perspectiva al analizarlo. Si los estudios han tendido en el pasado a centrarse en resaltar sus efectos negativos, los esfuerzos deberían dirigirse ahora a intentar paliarlos. Este es el punto de vista adoptado en este trabajo, que analiza los intercambios económicos bilaterales de España con el Reino Unido.

El objetivo último del análisis será proponer algunas medidas concretas que permitan suavizar los efectos del Brexit sobre dichos intercambios. Para ello, el primer paso lógico consiste en realizar una radiografía lo más completa posible de los múltiples lazos que vinculan a ambas economías, es decir, de los intereses que están en juego. En consecuencia, se dedican una serie de apartados a revisar ordenada y detalladamente los principales: intercambios de bienes y servicios, inversión extranjera y flujos migratorios.

Un segundo bloque de apartados estudia, para cada uno de esos vínculos, lo acordado entre la UE-27 y el Reino Unido, aclarando cómo tales acuerdos (al introducir reglas de origen, controles regulatorios, terminar con la libre movilidad...) crean fricciones en el tipo de intercambios en los que se especializa España.

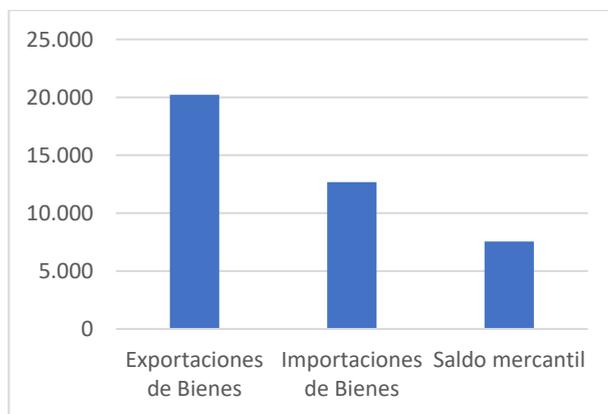
Identificadas así las fuentes de fricción más importantes que la nueva relación implica para los intercambios bilaterales entre España y el Reino Unido, resulta posible sobre esa base realizar diversas propuestas específicas en cada ámbito para reducirlas, que puedan guiar las actuaciones de las autoridades públicas y los agentes sociales. Los apartados dedicados a formularlas constituyen el tercer componente de este trabajo, que se cierra con una sección de conclusiones y las referencias bibliográficas.

II. Los intercambios comerciales bilaterales entre España y el Reino Unido

II.1. Cuantía de los intercambios comerciales

Las exportaciones de bienes españoles al Reino Unido alcanzaron en 2019 un valor de 20.217 millones de euros. Las importaciones españolas de productos británicos ese mismo año (cuyos datos se utilizarán en el análisis, pues los posteriores se han visto muy influenciados por la pandemia, lo que los convierte en atípicos) ascendieron a 12.670 millones de euros. Esto permitió a España lograr un superávit mercantil de 7.547 millones. Identificamos así un primer rasgo que indica la importancia del mercado británico para la economía española, que históricamente ha tenido dificultades para lograr superávit en la balanza comercial. En esos intercambios bilaterales de bienes, nuestra tasa de cobertura es del 160%.

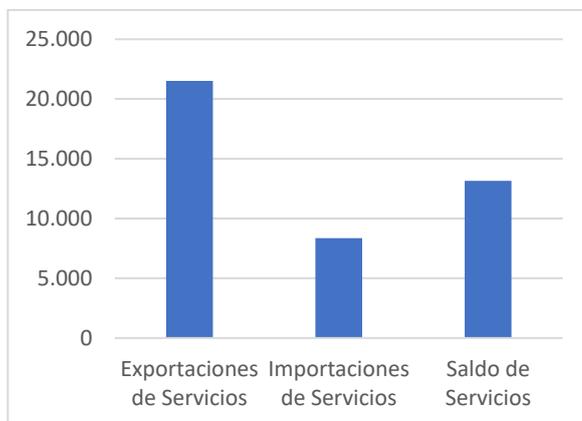
Gráfico 1: Comercio bilateral de bienes España/Reino Unido (mill. €).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio y del Banco de España, año 2019.

En el intercambio de servicios, el valor de las exportaciones españolas es parecido al de los bienes, aunque ligeramente superior (21.509 mill. €), pero el valor de las importaciones es claramente menor (8.356 mill. €), lo que amplía el superávit en esta balanza hasta los 13.153 mill. € y la tasa de cobertura al 257 %.

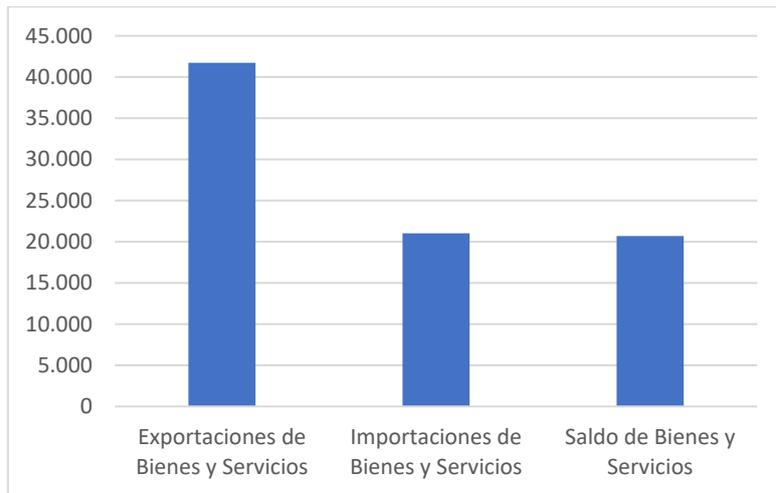
Gráfico 2: Comercio bilateral de servicios España/Reino Unido (mill. €).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio y del Banco de España, año 2019.

Agregando bienes y servicios, el valor de las exportaciones suma 41.726, el de las importaciones 21.026, el superávit 20.700 y la tasa de cobertura el 198%. Es decir, España exporta bienes y servicios al Reino Unido por un valor que duplica el de las importaciones.

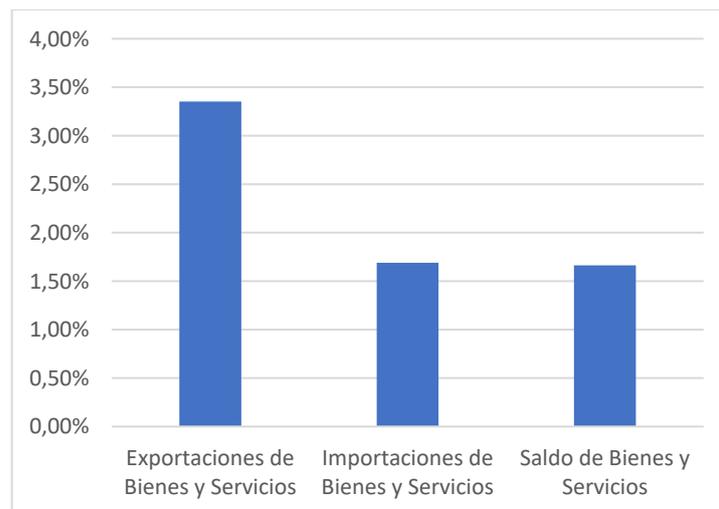
Gráfico 3: Comercio bilateral de bienes y servicios España/Reino Unido (mill. €).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio y del Banco de España, año 2019.

Sin desdeñar la importancia cualitativa de los anteriores datos, ni su relevancia desde el punto de vista del sector exterior, conviene relativizar su impacto macroeconómico. En porcentaje del PIB español, esas exportaciones de bienes y servicios al Reino Unido equivalen al 3,35%. Esto quiere decir que, aunque las fricciones del Brexit amenazasen, por ejemplo, un 10% de esas exportaciones (lo que representa un escenario pesimista), el efecto en términos del PIB, sin dejar de ser lamentable, se mediría sólo en décimas. El caso británico es diferente; al afectar las mayores dificultades en los intercambios posteriores al Brexit a 27 de sus mercados más relevantes simultáneamente, los efectos negativos se multiplican hasta alcanzar puntos enteros. Algunos efectos del Brexit, en forma de cambios estructurales respecto a pautas históricas, sobre el comercio británico pueden visualizarse ya con los datos de 2021 (aunque haya que tomarlos con cautela debido a las consecuencias de la pandemia): el comercio total del Reino Unido con países que no pertenecen a la Unión Europea supera al que mantiene con los países miembros y China sustituye a Alemania como principal suministrador de sus importaciones.

Gráfico 4: Comercio bilateral de bienes y servicios España/Reino Unido (en % PIB).

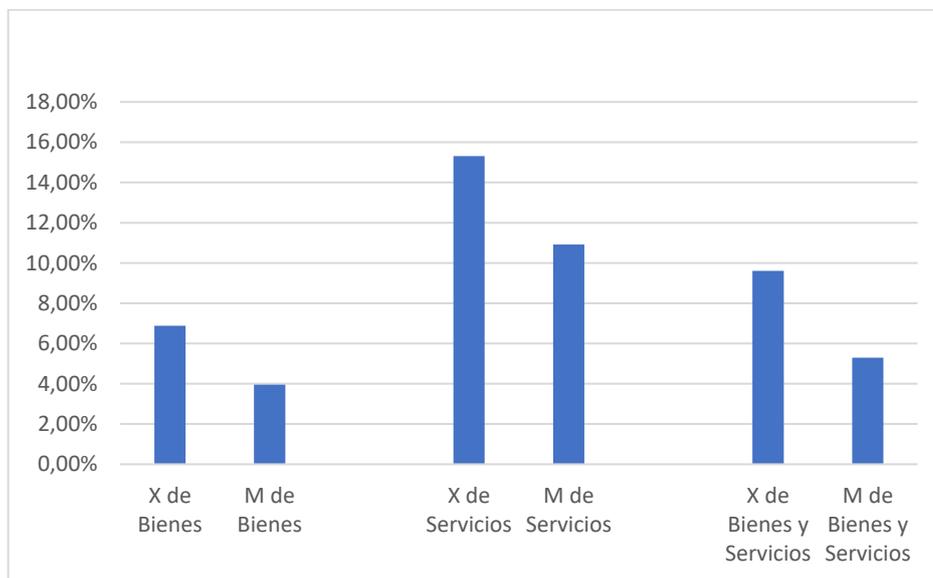


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio, el Banco de España y el INE.

Comparando el peso del comercio con el Reino Unido respecto al total, las exportaciones de bienes a ese país suponen un 6,88% de las totales. Esta cifra más que se duplica para las exportaciones de servicios, ascendiendo al 15,31%. Para las importaciones, las cifras correspondientes son el 3,96% para el caso de los bienes y el 10,92% para los servicios. Obsérvese que el peso de los servicios, tanto en lo que se refiere a exportaciones

como a importaciones, más que duplica el de los bienes, lo que indica el mayor carácter estratégico que tiene el Reino Unido para la economía española en ese sector.

Gráfico 5: Peso del comercio con el Reino Unido en el total (en %).

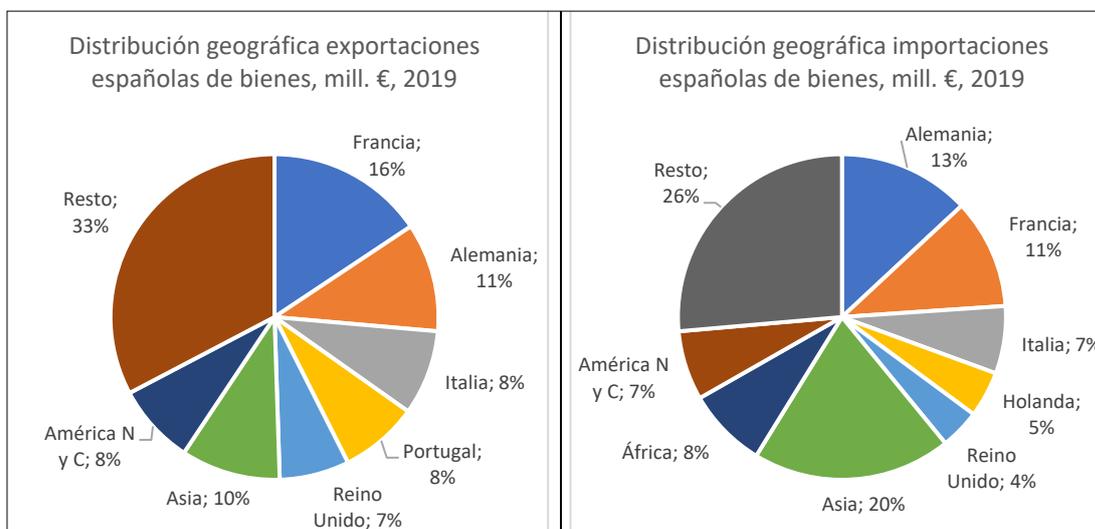


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio y del Banco de España, año 2019.

En términos de la distribución geográfica del comercio de bienes, el Reino Unido (como destino de aproximadamente el 7% de las exportaciones españolas) es nuestro 5to socio comercial, detrás del resto de las otras grandes economías europeas (Francia 16%, Alemania 11% e Italia 8%) y de Portugal (8%). La aparición en el 4to puesto de este país, o el hecho de que Francia supere a Alemania, recuerdan una de las grandes lecciones de la Teoría del Comercio que los partidarios del Brexit no han tenido en cuenta: la importancia de la cercanía geográfica para la intensidad de los intercambios comerciales, bien explicada por los modelos gravitacionales. De acuerdo con estos datos, el mercado británico puede considerarse relevante, pero no insustituible, para las exportaciones de bienes españoles.

Desde el punto de vista del origen de las importaciones españolas, el peso del Reino Unido es menor. Sólo alrededor del 4% provienen de allí, claramente por detrás de las otras grandes economías europeas, como Alemania (origen del 13%), Francia (11%), Italia (7%) e incluso Holanda (5%).

Gráfico 6: Distribución geográfica del comercio de bienes español (en % del total).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio y del Banco de España, año 2019.

Profundizando más en el análisis, resulta necesario aclarar qué bienes en concreto son los que exporta e importa España en sus intercambios comerciales con el Reino Unido. Para ello, en el Gráfico 7 se identifican las 20 principales partidas exportadoras, indicando qué porcentaje explica cada una de las exportaciones totales españolas de bienes al mercado británico. Sumadas, suponen el 80% del total, por lo que lo esencial de nuestras exportaciones está incluido en ellas.

Llama la atención la fuerte concentración que tienen dichas exportaciones en un epígrafe concreto: el sector del automóvil que realiza solo más de una cuarta parte de las exportaciones de bienes españolas totales al Reino Unido (en concreto, el 26,4%). El otro gran apartado es, también claramente, el sector agro-alimentario, donde podemos englobar las exportaciones de frutas (5,3% del total), legumbres y hortalizas (4,9%), bebidas (2,2%), conservas (1,5%), más otros epígrafes fuera de los 20 primeros (como pastelería o preparaciones alimenticias diversas, cada uno con un 1%) que juntos representan más del 16% de las exportaciones totales. Será preciso tener muy en cuenta esta composición sectorial de las exportaciones a la hora de valorar las nuevas barreras que el Brexit ha creado y cómo paliarlas.

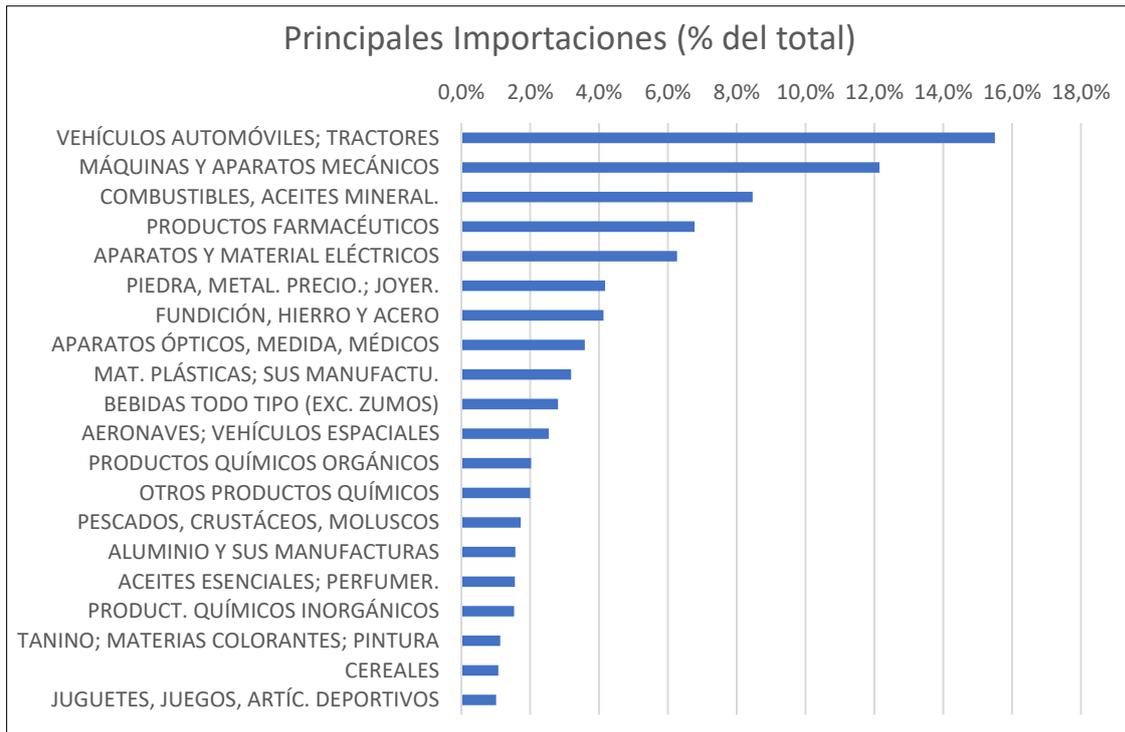
Gráfico 7: Distribución sectorial de las exportaciones de bienes españolas al Reino Unido (en % del total).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio, año 2019.

La conclusión anterior, sobre la necesidad de concentrar la atención en determinados sectores clave, se ve reforzada cuando observamos que el sector de automóvil también desempeña un papel protagonista por el lado de las importaciones españolas desde el Reino Unido, ya que suponen el 15,5% del total.

Gráfico 8: Distribución sectorial de las importaciones de bienes españolas del Reino Unido (en % del total).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio, año 2019.

En relación con el sector agroalimentario, cabe aquí mencionar la situación del sector pesquero, dado el desmesurado protagonismo que ha tenido en las negociaciones del Acuerdo de Comercio y Cooperación (pese a su poca importancia objetiva, pues genera solo un 0,1% del PIB en ambas partes). La flota española no tiene una gran presencia en los caladeros británicos. De sus 8.972 buques y 922.564 toneladas de capturas (datos de la patronal Cepesca en su informe para 2019), que la convierten en la mayor de la Unión Europea, sólo 88 barcos y unas 9.000 toneladas dependen de la zona económica exclusiva del Reino Unido. Dicho de otro modo, solo el 1% del sector pesquero español se ve directamente afectado por las mayores dificultades para faenar que puede entrañar el Brexit.

Otro factor relevante a considerar lo constituye el tamaño de las empresas españolas que exportan bienes al Reino Unido. Aunque, según los datos del ICEX, el mayor número de estas empresas (más del 85%) son pymes con exportaciones inferiores al millón de euros, son las grandes empresas las que acumulan cerca del 90% de las exportaciones a ese mercado. Además, el cruce de los microdatos de la Central de Balances del Banco de España con la información de la Balanza de Pagos demuestra que las empresas españolas que comercian con el Reino Unido son comparativamente más grandes que las que lo hacen en otros mercados. Esto resulta particularmente claro para aquellas que pertenecen al sector agroalimentario (J. L. Vega, 2019). Todo lo anterior disminuye la vulnerabilidad de la economía española frente al Brexit, dado que las grandes empresas estarán en mejores condiciones para afrontar los costes asociados al nuevo entorno comercial.

II.2. Efectos del acuerdo sobre el comercio de bienes tras el Brexit

En lo referente al comercio de bienes, los acuerdos alcanzados han de calificarse como ambiciosos, dentro de sus limitaciones. Tal calificativo está justificado, sobre todo, porque incluyen a los productos agrarios y pesqueros, algo que no resulta habitual en un Acuerdo de Libre Comercio, el modelo de integración finalmente acordado (renunciado a opciones de integración mucho más estrechas, como la Unión Aduanera o el Mercado Único). Es decir, se trata de un texto ambicioso dentro de la limitación que supone el haber elegido una opción de integración tan poco profunda, algo que no era inevitable al iniciarse las negociaciones y ha sido elegido deliberadamente por el Reino Unido. El Acuerdo de Comercio y Cooperación finalmente firmado concede el libre comercio (sin aranceles ni cuotas) para toda clase de bienes.

No obstante, es preciso enfatizar que, en un Acuerdo de Libre Comercio, sólo se permite el acceso al propio mercado sin aranceles a aquellos bienes considerados como originarios de la otra parte firmante. Esto es imprescindible, dado que tales acuerdos permiten a cada parte establecer diferentes aranceles en sus intercambios con terceros países. Existe, por tanto, el riesgo de que los bienes procedentes de ellos entren en el Área por la frontera con el arancel más bajo, aunque no sea ese su destino último. Esto obliga a diseñar un complejo sistema de Reglas de Origen, estableciendo para cada producto qué contenido doméstico mínimo debe tener para ser considerado originario de ese país firmante del acuerdo y beneficiarse de la exención arancelaria. Todo esto es bien conocido para cualquier experto en Comercio Internacional, pero es algo que se ha ocultado al público británico antes del referéndum y durante las negociaciones. Aprovechando la falsa idea que da el nombre de “libre comercio”, se hizo creer que sus efectos serían muy similares a los del comercio sin ninguna fricción que permitía el Mercado Único, lo que es completamente falso. Tras el Brexit, un bien que entre en la UE-27 procedente del Reino Unido, o viceversa, está en principio sujeto al pago de aranceles (pues puede tratarse de un bien procedente de un país tercero o producido esencialmente con componentes de países terceros), salvo que demuestre ser un producto “lo bastante británico”, cumpliendo las reglas de origen establecidas en el Acuerdo.

Esto no resulta nada sencillo en la práctica, como demuestra la experiencia de otros acuerdos similares (por ejemplo, el NAFTA, rebautizado USMCA, entre Estados Unidos, México y Canadá). Las reglas de origen son documentos complejos, pues han de establecer criterios producto por producto. El Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE-27 y el Reino Unido que nos ocupa, establece una extensa lista de reglas de origen por productos con más de 50 páginas (en los anexos ORIG-1, 2 y 2B). Esto implica la existencia de costes burocráticos considerables tras el Brexit para las empresas exportadoras en los flujos bilaterales, al tener que demostrar el cumplimiento de las reglas de origen en cada envío. De hecho, en el NAFTA a menudo las empresas (sobre todo las pymes) prefieren pagar los aranceles, en vez de tener que soportar el coste administrativo de demostrar el origen de sus productos.

Este no es el único inconveniente. Garantizar el cumplimiento de las reglas de origen obliga a mantener controles arancelarios en las fronteras. Ello puede dar lugar a esperas, a veces largas, al atravesarlas (como ya han demostrado las largas filas de camiones británicos en el puerto de Dover), provocando costes adicionales.

Esta cuestión resulta particularmente relevante a la hora de analizar los efectos sobre los intercambios hispano-británicos, dado que el cumplimiento de dichas reglas será especialmente complicado en determinados sectores específicos, donde los requisitos son más exigentes. Entre ellos, se encuentra el más estratégico de todos, como se ha visto al analizar los datos, el del automóvil. Así, por ejemplo, un automóvil eléctrico (el tipo que tendrá más peso en el futuro) producido en el Reino Unido y exportado a la UE-27 no podrá beneficiarse de la exención arancelaria a menos de que un 45% de su valor añadido sea europeo o británico y de que su batería sea totalmente europea o británica. En otras palabras: un coche eléctrico británico con batería china estaría sujeto al pago de aranceles.

Resumiendo, en las exportaciones bilaterales de automóviles entre la UE-27 y el Reino Unido, los productos tras el Brexit tendrán que modificar sus procesos productivos para asegurarse de que cumplen las reglas de origen, hacer frente a los costes burocráticos de la documentación que permita demostrarlo y soportar los controles en frontera que lo comprueben. Nada parecido a lo que habría sido una Unión Aduanera, como proponía Theresa May, que permitiría evitar las reglas de origen al ser los aranceles comunes en todas las fronteras.

Aún mayor comodidad para los intercambios permitía el Mercado Único. En él, los requisitos técnicos y sanitarios, entre otras cosas, son iguales en todos los países miembros. Esto permite a cada país aceptar los bienes producidos en el resto sin necesidad de ningún control regulatorio en frontera. Los bienes disfrutaban de libre movilidad, como si se estuviesen intercambiando dentro del propio mercado nacional, y las fronteras pierden su sentido económico. Lo único que debe hacer el exportador es cargar sus productos en el camión o tren que vaya a transportarlo. Este era el marco de que disfrutaban los intercambios bilaterales entre el Reino Unido y el resto de la UE cuando era un país miembro.

Las reglas del juego tras el Brexit serán muy diferentes. Además de las susodichas reglas de origen, el deseo británico de divergir en las regulaciones (“recuperar nuestras propias leyes”) ha impedido su permanencia en el Mercado Único, algo que habría sido posible en la práctica incluso sin pertenecer a la Unión, como demuestran los casos de Suiza y Noruega. En consecuencia, los bienes al atravesar la frontera deberán demostrar también que cumplen las regulaciones del mercado de destino, con los consiguientes costes burocráticos de formalizar la documentación requerida, más la necesidad de controles regulatorios y demoras en frontera para verificarla.

Las exportaciones clave para España, los productos agroalimentarios y los automóviles, se verán directamente afectados por la reaparición de esas barreras no arancelarias. En el caso de los automóviles, habrán de cumplir los requisitos técnicos del mercado de destino y demostrarlo. El problema es aún más grave para el comercio de productos agroalimentarios, pues va a estar sujeto a la obtención de certificados sanitarios, que suelen ser más rigurosos y se verifican de forma más sistemática. Entre estos productos es mayor la presencia de bienes perecederos, para los que las dilaciones pueden resultar particularmente dañinas.

Ha de tenerse en cuenta que los exportadores agroalimentarios españoles todavía no han tenido que soportar todas las consecuencias que el Brexit va a implicar. El Reino Unido ha tenido dificultades, por falta de infraestructura y personal, para poner en funcionamiento todos los controles que le corresponden. Por este motivo, ha ido concediendo sucesivos aplazamientos. Finalmente, su intención es introducir por etapas esos controles (notificaciones, declaraciones, certificados sanitarios y fitosanitarios, controles físicos en algunos casos...) entre el 1 de julio de 2022 y el 1 de noviembre de 2022, con fechas distintas según los productos (Oficina Económica y Comercial de España en Londres, 2021).

El resto de bienes industriales deberá, así mismo, garantizar el cumplimiento de los requisitos técnicos que se les requieran. La tarea será especialmente dificultosa en el caso de productos como los farmacéuticos o los químicos, que también comparten a veces el rasgo de tener fechas de caducidad.

Por último, habrá también ajustes fiscales, pues el IVA y los impuestos especiales se adeudarán tras el Brexit en el momento de realizar cada importación, en vez de mediante declaraciones periódicas de operaciones intracomunitarias como antes. Las dificultades relacionadas con el IVA se multiplican para las exportaciones británicas al continente, pues han de lidiar con los 27 regímenes diferentes que existen en esta materia.

En cuanto a los acuerdos logrados en el sector pesquero, finalmente se ha acordado que (durante los próximos cinco años y medio) los barcos comunitarios mantengan en lo esencial su acceso a las aguas del Reino Unido, pero disminuyendo progresivamente el valor de sus capturas hasta ceder el 25%. Las cesiones europeas se concentran en aquellas especies que no afectan tanto a la pesca de bajura, intentando minimizar el efecto sobre las comunidades pesqueras. Cuando termine este período inicial de ajuste acordado, serán necesarias nuevas negociaciones, en principio anuales.

II.3. Propuestas para reducir las fricciones en el comercio de bienes tras el Brexit

Los intercambios comerciales entre España y el Reino Unido tras el Brexit se desarrollarán en el marco de un Acuerdo de Libre Comercio. En consecuencia, resulta imposible que puedan realizarse con la misma fluidez que anteriormente, cuando ambos países formaban parte del Mercado Único europeo. No obstante, un enfoque pragmático de las relaciones futuras podría permitir reducir en cierta medida, ya que no eliminar, los inconvenientes. Propuestas como las siguientes ayudarían a avanzar en esa dirección:

- Dado que ambas zonas parten de regulaciones técnicas y sanitarias idénticas, por su pertenencia común al Mercado Único durante décadas, crear dentro de la administración estatal un Observatorio de la divergencia regulatoria británica tras el Brexit. Esto permitirá identificar los bienes en los que la homogeneidad en los requisitos técnicos y sanitarios se mantiene.

- En aquellos bienes en los que no exista divergencia regulatoria, las autoridades aduaneras españolas deben poner en práctica los controles regulatorios existentes con mayor agilidad, sin perjuicio de respetar las normas comunitarias existentes.
- En aquellos bienes en los que no exista divergencia regulatoria, las autoridades españolas deben promover flexibilizaciones de los controles regulatorios existentes, realizando propuestas en ese sentido dentro de la Unión Europea.
- Reforzar los medios aduaneros materiales y humanos, aumentando el personal con formación específica sobre el Brexit, como forma de descongestionar los posibles cuellos de botella.
- Intensificar el uso de nuevas tecnologías (contenedores inteligentes, *geotracking*...) en los procedimientos aduaneros para agilizarlos.
- Aprovechar plenamente las facilidades que incluye el Acuerdo para el comercio de bienes, como los programas de reconocimiento mutuo de operadores comerciales de confianza (los denominados “Operadores económicos autorizados”), que facilitan el tránsito aduanero. El Reino Unido se propone hacer uso abundante de tal figura y el hecho de que entre los exportadores españoles a ese mercado tengan tanto peso las grandes empresas debe facilitar su aprovechamiento. Esto se puede facilitar con el oportuno asesoramiento. Por consiguiente, convendría crear dentro del ICEX un programa específico destinado a asesorar a las empresas españolas en la obtención de la categoría de “Operadores económicos autorizados”.
- Dado que las pymes encontrarán mayores dificultades para adaptarse al nuevo entorno creado por el Brexit, reforzar dentro del ICEX las herramientas destinadas a asesorarlas.
- Crear una ventanilla de reclamaciones relacionadas con el Brexit, dentro de la administración aduanera española, que permita a los agentes económicos formular quejas e identificar los principales problemas.
- En el ámbito institucional español, convertir en permanente la subcomisión sobre el Brexit, dentro de la Comisión Mixta para la Unión Europea del Congreso y el Senado, como foro que ha demostrado su utilidad para que los expertos, la sociedad civil y los poderes públicos reflexionen juntos sobre sus consecuencias para España.
- Promover la creación de foros bilaterales hispano-británicos especializados, en los que los agentes económicos y la sociedad civil de ambos países puedan establecer contactos, compartir inquietudes, compartir experiencias y proponer soluciones.
- Apoyar el ingreso del Reino Unido en la Convención de Lugano. Esto facilitaría el reconocimiento mutuo de las sentencias judiciales y su aplicación en el ámbito civil y mercantil, algo de gran importancia práctica, pues la cooperación judicial prevista en el Acuerdo de Cooperación y Comercio se centra en el ámbito penal. Se trata de un convenio que permite la participación de terceros países de fuera de la Unión Europea y el Reino Unido ha manifestado su deseo de adherirse.
- Defender en las instituciones de la Unión la firma de un acuerdo que permita la integración de los Sistemas de Comercio de Emisiones (ETS) del Reino Unido y de la UE-27. Esta medida sería relativamente fácil de implementar, dada la similitud de ambos sistemas, y permitiría lograr importantes ventajas: mejoraría la lucha contra el cambio climático, ayudaría a garantizar el mantenimiento de un “terreno de juego equilibrado” (*level playing field*) en el ámbito medioambiental y podría facilitar los intercambios de bienes, evitando potenciales conflictos futuros, cuando la UE-27 introduzca su Mecanismo de ajuste en frontera para las emisiones de carbono (*Carbon Border Adjustment Mechanism*).
- Diseñar un plan español de fomento de las exportaciones al Reino Unido específico para el sector del automóvil, que permita concentrar los esfuerzos y recursos en ese sector, dado su peso de en los intercambios. La principal dificultad de este sector puede residir en mantener a sus socios británicos suministradores de componentes como parte de una misma cadena de valor, ante la dificultad de mantener métodos de producción *just in time*. Esto puede justificar la diversificación hacia otros proveedores continentales. El cumplimiento de los requisitos técnicos y su justificación se puede identificar como el otro gran reto.

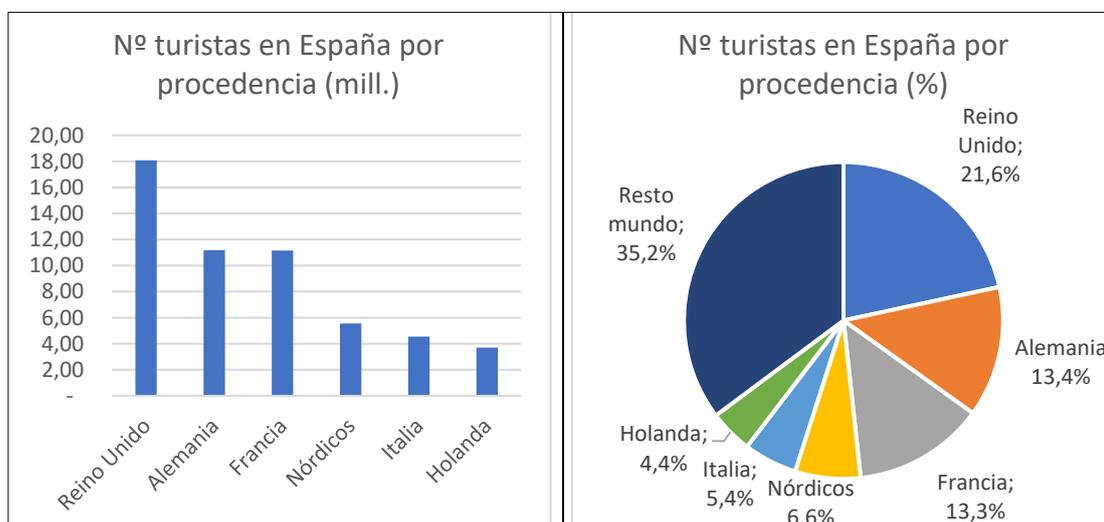
- Diseñar un plan español de fomento de las exportaciones al Reino Unido específico para el sector agroalimentario, que permita concentrar los esfuerzos y recursos en ese sector, dado su peso en los intercambios. Este sector se enfrenta a problemas especialmente delicados, debido al carácter perecedero de muchos de sus productos (no pueden soportar largas esperas en frontera) y lo estrictas que son las regulaciones sanitarias que le afectan.
- Promover en el ámbito de la UE-27 una postura favorable a la firma de un acuerdo veterinario con el Reino Unido, según el modelo suizo, que reduzca los requisitos sanitarios que tanto dificultan el intercambio de productos agrarios. En el lado británico, instituciones como la Cámara de Comercio promueve una iniciativa similar. No obstante, una precondition sería la aceptación por parte del gobierno británico de no divergir de los estándares de la UE-27, algo que no acepta (por motivos de soberanía y por las dificultades que podría provocar en la firma del acuerdo comercial con Estados Unidos que ambiciona).

III. El comercio de servicios

III.1. Cuantía de los intercambios de servicios

El superior peso de las exportaciones españolas de servicios que las de bienes al mercado británico, así como el mayor superávit que se logra con esos intercambios, tienen una causa evidente: el turismo. El Reino Unido es el principal origen de los turistas que recibe España cada año. De los 83.701.011 visitantes recibidos en 2019, fueron británicos 18.078.076 (es decir, el 21,6%). Estas cifras superan ampliamente las de los siguientes países en orden de importancia: Alemania (11.176.545 turistas, el 13,4%), Francia (11.156.671, el 13,3%), los países nórdicos (5.548.745, el 6,6%), Italia (4.542.709, el 5,4%) u Holanda (3.701.944, el 4,4%). Este papel del mercado británico como origen de una quinta parte del turismo español es, sin duda, el lazo económico más poderoso que nos liga con ese país.

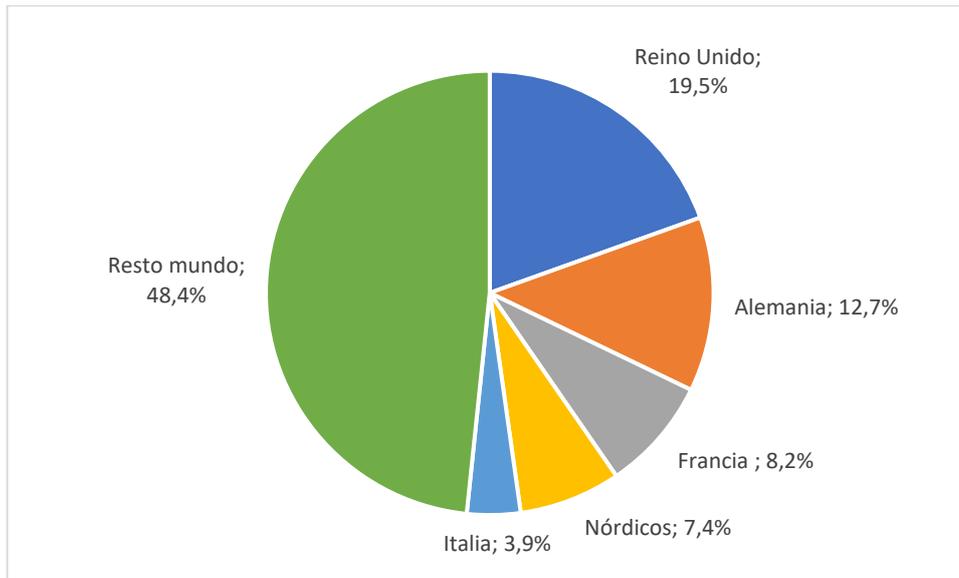
Gráfico 9: Número de turistas recibidos por España según país de procedencia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, FRONTUR, año 2019.

En términos del gasto realizado por los turistas como consecuencia de su visita a España, el porcentaje británico disminuye ligeramente hasta el 19,5% del total. Esto se debe a que su gasto (de 995 euros por persona) está algo por debajo de la media (1.102 euros). No obstante, la imagen que ha calado en la opinión pública, caracterizando al turista británico como de bajo gasto, no se corresponde del todo con la realidad reflejada en las estadísticas. Sin alcanzar las cifras de gasto medio de los turistas nórdicos (1.223 euros) o alemanes (1.049 euros), superan claramente las de los franceses (681 euros) o italianos (785 euros), debido a unos mayores gastos de transporte internacional.

Gráfico 10: Gasto turístico en España por país de procedencia (en %).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, EGATUR, año 2019.

Respecto a la duración media de estas visitas turísticas, se encuentra en torno a la semana (7.4 días), como sucede de forma generalizada con los demás países de origen. Este es un dato que habrá de tenerse en cuenta a la hora de valorar las posibles dificultades provocadas por el Brexit y cómo disminuirlas.

Aunque no sean de la misma magnitud, los flujos turísticos bilaterales en sentido inverso tampoco son desdéniables. El sector turístico del Reino Unido tiene un tamaño de aproximadamente la mitad del español, recibiendo 40.857.000 visitantes internacionales en 2019, según los datos de la *Office for National Statistics*. De ellos, 2.319.000 fueron españoles, es decir, alrededor del 6% del total. Estos datos convierten a España en el 5º país de origen por importancia para el sector turístico británico, solo superada por Estados Unidos (11% del total), Francia (9%), Alemania (8%) e Irlanda (7%).

España también realiza al Reino Unido exportaciones de servicios no turísticos, como transporte, construcción, seguros, consultoría y servicios culturales, aunque todas juntas estas partidas alcancen solo la mitad del valor del turismo. Destacan las ventas de servicios financieros y de telecomunicaciones. No por casualidad, se dirigen a sectores británicos con una fuerte inversión española. Como suele suceder, la inversión extranjera directa sirve de cabeza de puente para facilitar la venta de bienes y servicios en ese mercado, lo que tiende a proporcionar mayor estabilidad a ese tipo de intercambios (otro hecho estilizado a tener en cuenta de cara a evaluar los efectos del Brexit).

III.2. Efectos del acuerdo sobre el intercambio de servicios tras el Brexit

El Acuerdo de Comercio y Cooperación incluye elementos de liberalización relacionados con el comercio de servicios, pero se puede calificar de pobre y poco ambicioso en este ámbito. No deja de resultar sorprendente el papel secundario que un sector tan estratégico para el Reino Unido como los servicios financieros (que genera por sí solo el 21% de sus exportaciones totales de servicios) ha desempeñado en las negociaciones. Esta postura negociadora británica puede tal vez racionalizarse atribuyéndola a confianza en la competitividad y dimensión de su sector financiero, dado el papel de Londres como centro internacional. También pueden haber influido la esperanza de que cambios regulatorios a la baja puedan atraer a la *City* más actividades financieras innovadoras, como determinados fondos de inversión o *fintech*. En cualquier caso, el que los servicios financieros hayan quedado esencialmente fuera del acuerdo implica asumir un alto un alto riesgo, desde la perspectiva británica, dejando en manos de la UE-27 un poderoso instrumento de presión de cara al futuro.

En general, más allá del sector del financiero, los proveedores de servicios británicos dejan de beneficiarse del enfoque de “país de origen” y del concepto de “pasaporte”, que les permitía el acceso automático a todo el Mercado Único. Esto generará dificultades importantes a actividades como el transporte en todas sus variantes, como abajo se verá de forma más detallada para el transporte aéreo.

En el comercio de servicios digitales, pueden plantearse problemas en el futuro relacionados con la garantía de la protección de datos personales. El Reino Unido se ha negado a que el TJUE pueda seguir desempeñando ningún papel en la protección de tales derechos, y ni siquiera garantiza con firmeza su adhesión continuada a la Convención Europea de Derechos Humanos. Si el gobierno británico decidiera abandonarla, la Comisión Europea podría dictaminar que el Reino Unido no ofrece un nivel de protección de datos suficiente, lo que dificultaría el intercambio de servicios digitales.

Si la protección de datos personales dejase de estar suficientemente garantizada por el Reino Unido, también se verían amenazados los acuerdos que permiten mantener la cooperación en materia de policía y justicia (aunque no con la intensidad previa). Está previsto seguir intercambiando información sobre huellas digitales, ADN, matrículas, antecedentes penales, registros de pasajeros, objetos perdidos y personas desaparecidas, etc. No obstante, el Reino Unido ya no participará como miembro en las bases de datos europeas sobre estos asuntos, ni podrá acceder a ellas sin restricciones y en tiempo real. Los intercambios de información se realizarán cuando una de las partes los solicite, o los envíe por propia iniciativa. Las relaciones británicas con Europol y Eurojust en el futuro serán de colaboración, pero desde fuera. Las órdenes de arresto y las extradiciones no serán tan automáticas como hasta ahora. Todas estas cuestiones tienen especial interés para España, que debe evitar convertirse en un destino preferente para los delincuentes británicos huidos de la justicia, como sucedió en épocas pasadas que parecían ya superadas.

Una cuestión estrechamente relacionada con la prestación de servicios es la movilidad de las personas. En efecto, numerosos servicios requieren de interacción humana y el consiguiente desplazamiento de personas para poder exportarlos. Debido a la posición negociadora británica y la prioridad dada a sus preocupaciones migratorias, en el Acuerdo firmado no ha sido posible mantener la libre movilidad de las personas que caracteriza el Mercado Único, lo que provocará considerables dificultades en la exportación de algunos servicios.

La posibilidad de realizar actividades de negocios sin visado de trabajo queda muy restringida. Se reduce a una corta lista, las recogidas en el artículo 8 del anexo SERVIN-3 (como guías turísticos, intérpretes, conferencias, seminarios de formación, ferias comerciales, investigaciones de mercado o negociación de contratos). Al contrario, en casos como un grupo musical, un fotógrafo o una modelo, por poner algunos ejemplos, se requerirá en general a partir de ahora tramitar un visado de trabajo. Estos requisitos se pueden relajar por parte de los Estados miembros en el ámbito bilateral, como ya ha hecho España (antes que cualquier otro país) en el caso de los músicos británicos, con la consiguiente reciprocidad.

Estrechamente relacionado con el desempeño de actividades profesionales en otro país está el asunto del reconocimiento de titulaciones universitarias y cualificaciones profesionales, que deja de ser automático (como sucede dentro del Mercado Único). Los ingenieros, arquitectos, médicos... deberán tener sus titulaciones reconocidas en cada Estado miembro en el que deseen ejercer. De nuevo, esto abre posibilidades de negociación en el ámbito bilateral España/Reino Unido.

III.3. Propuestas para reducir las fricciones en el intercambio de servicios tras el Brexit

Afortunadamente, aunque pueda haberse instalado la percepción social contraria, el turismo (el principal lazo económico que vincula a la economía española con la británica) no tiene por qué verse excesivamente afectado como consecuencia del Brexit. El intercambio de servicios turísticos en ambas direcciones con países de fuera de la Unión Europea es habitual y no está sujeto a dificultades excesivas.

Los turistas británicos, al llegar a España, tendrán que presentar su pasaporte, pero no necesitarán visados, al tratarse de estancias normalmente inferiores a 90 días. Una vez dentro de nuestro país, su carnet de

conducir seguirá siendo utilizable, pues la necesidad de cambiarlo por uno doméstico solo se plantea para quienes residan aquí durante períodos largos. En realidad, los obstáculos introducidos por el Brexit son más psicológicos que reales, provocados por la atención desmesurada que les han prestado algunos medios de comunicación. El volver a tener que pagar por el *roaming* al usar sus teléfonos ha sido uno de los problemas más destacados.

Por otro lado, para los turistas británicos viajar a los posibles destinos alternativos competidores de España presentará los mismos inconvenientes si son miembros de la Unión Europea (como Portugal, Italia, Francia y Grecia) o, normalmente los sufrían ya antes en los demás casos.

Esta interpretación optimista de los posibles efectos se ve apoyada por algunos datos recientes. En 2021, el Reino Unido se mantuvo entre los tres principales países emisores de turistas hacia España (4,3 millones de los 31,1 totales), solo superado por Francia (5,8) y Alemania (5,2), pese a sufrir mayores dificultades sanitarias y de transporte aéreo. Otro indicio favorable lo proporcionan los buenos datos de reservas para las próximas vacaciones de verano de 2022.

En consecuencia, dado que los problemas que plantea el Brexit para el turismo son de tipo más subjetivo que objetivo, el propósito de las medidas en este sector debería ser hacer sentir a los turistas británicos que siguen siendo bienvenidos, incluso intentando revertir la situación para que se consideren especialmente tratados.

Algunas posibles propuestas en esa línea:

- Campañas de publicidad específicas para los turistas británicos, tanto en su país como en los aeropuertos españoles a los que llegan, expresando que son especialmente bienvenidos y nada esencial ha cambiado para hacer turismo en España tras el Brexit.
- La necesidad de presentar el pasaporte al cruzar la frontera no implica necesariamente la existencia de colas y largas esperas si se diseña un plan de refuerzo de personal durante la temporada alta en sus principales puntos de llegada. A esto puede sumarse la necesaria cartelería y señalizaciones en inglés dedicada específicamente a orientarles y hacerles sentir especialmente tratados.
- El problema del *roaming* podría paliarse si los principales destinos turísticos que acogen a los turistas británicos pusiesen en marcha zonas wifi municipales gratuitas, lo que permitiría seguir realizando llamadas o enviando fotos gratis mediante aplicaciones como WhatsApp.
- No encarecer las tarifas que cobra AENA al tráfico de pasajeros con destino al Reino Unido.
- Respetando los Acuerdos firmados por la Unión Europea como bloque, utilizar dentro de ellos con la mayor intensidad las posibilidades de colaboración con las autoridades policiales y judiciales del Reino Unido, con el fin de conjurar el riesgo de que España pueda convertirse en polo de atracción como lugar de refugio para delincuentes británicos.

Otras propuestas relacionadas con el intercambio de servicios no turísticos:

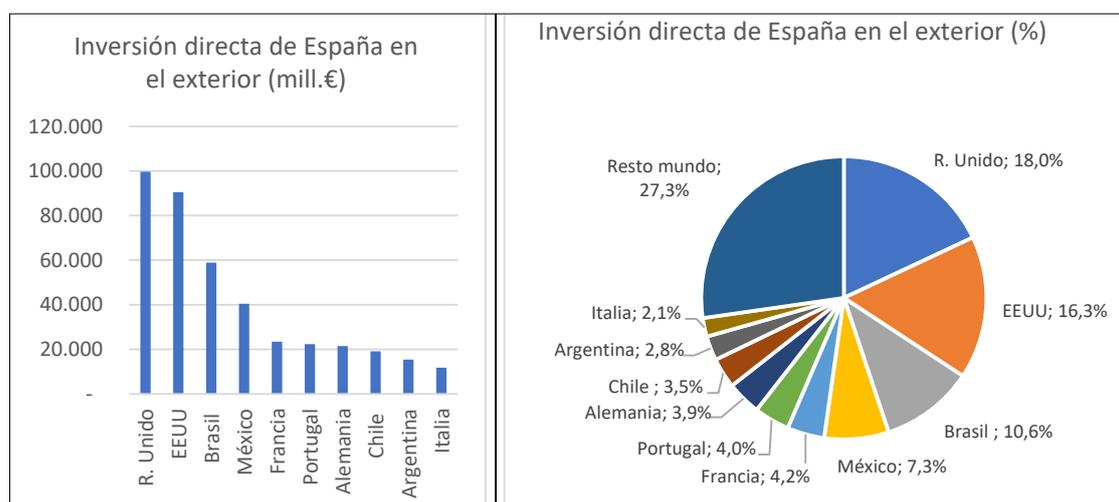
- Reforzar los medios materiales y humanos dedicados a la emisión de visados, para minimizar las esperas.
- Firmar acuerdos bilaterales entre España y el Reino Unido que flexibilicen la necesidad de visados de trabajo en aquellas actividades profesionales en las que los beneficios mutuos estén equilibrados. Existe, en este campo, el precedente favorable referido a los grupos musicales, tema en el que el acuerdo bilateral con España ha sido el primero firmado por el Reino Unido.
- Firmar acuerdos bilaterales entre España y el Reino Unido que permitan el reconocimiento mutuo de titulaciones y cualificaciones profesionales, en aquellos casos en los que los beneficios respectivos estén equilibrados.

IV. La inversión extranjera

IV.1. Volumen de la inversión extranjera bilateral

Otro de los lazos económicos importantes que liga las economías británica y española es la inversión extranjera. Los datos muestran que, en el año 2019, el Reino Unido es el primer destino de la inversión directa de España en el exterior. En efecto, el valor del *stock* de inversión directa acumulada por las empresas españolas en ese país asciende a 99.651 millones de euros. Esto supone el 18% del total, casi una quinta parte. De esta forma, supera incluso a la inversión en Estados Unidos, el segundo destino, con 90.447 millones acumulados (el 16,3% del total). El resto de grandes economías europeas quedan a mucha distancia: Francia (con 23.427 millones de euros, el 4,2%), Alemania (21.490 millones, el 3,9%) e Italia (11.791 millones, el 2,1%). También deja claramente atrás a destinos tradicionales de la inversión española en el exterior, por su cercanía geográfica o cultural, como Portugal (22.358 millones, el 4%), Brasil (58.869 millones, el 10,6%), México (40.474 millones el 7,3%), Chile (19.137 millones, el 3,5%) y Argentina (15.428 millones, el 2,8%).

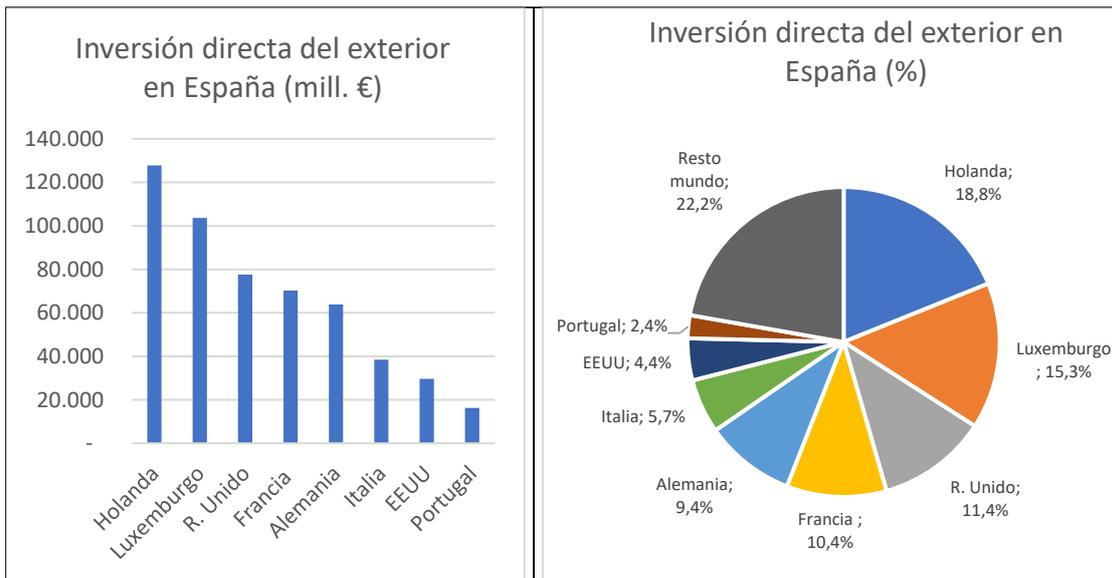
Gráfico 11: Inversión directa de España en el exterior.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Posición de Inversión Internacional del Banco de España, año 2019.

La inversión del Reino Unido en España, aunque alcance cifras menos espectaculares, no deja de ser relevante. En este caso, el valor del *stock* de inversión directa acumulada por los británicos en España es de 77.546 millones de euros, un 11,5% del total. Esto le convierte en el tercer país en importancia como origen de la inversión extranjera directa en España, por detrás de Holanda (122.780 millones, el 18,1%) y Luxemburgo (103.649 millones, el 15,3%), dos países que actúan en gran medida como intermediarios para inversores con otras procedencias. De nuevo, esto sitúa al Reino Unido por delante del resto de las grandes economías europeas, como Francia (70.226 millones, el 10,4%), Alemania (63.833 millones, el 9,4%) e Italia (38.422 millones, el 5,7%), de los Estados Unidos (29.668 millones, el 4,4%) o de Portugal (16.265 millones, el 2,4%).

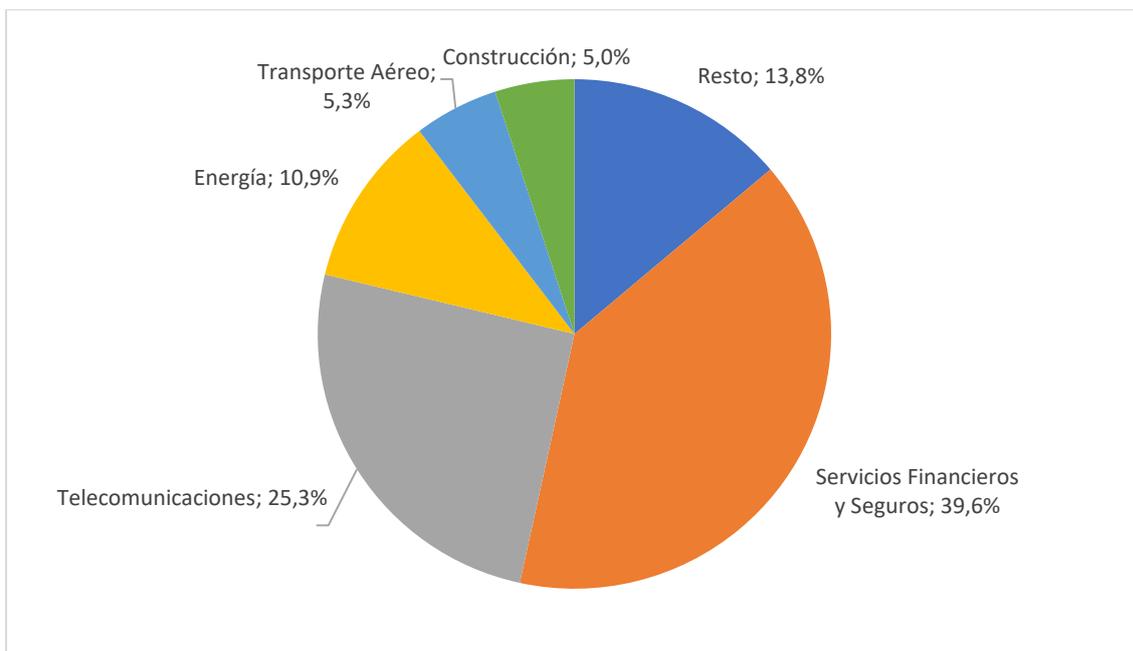
Gráfico 12: Inversión directa del exterior en España.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Posición de Inversión Internacional del Banco de España, año 2019.

Profundizando en el análisis, resulta importante aclarar a qué sectores específicos se destina esa inversión española en el Reino Unido. Los datos indican que está fuertemente concentrada en algunos muy concretos. El primero de ellos es el sector financiero, que ha recibido el 33,7% del total acumulado. Sólo un sector de actividad, por tanto, ya explica la tercera parte del total. A las actividades financieras, por su proximidad, podríamos sumar las del sector del seguro, que son el destino del 5,8% del total. Juntos acumulan, en consecuencia, un 39,5% de la inversión directa española en la economía británica. Les sigue en importancia el sector de las telecomunicaciones, receptor del 25,3% del total. Sumados, los sectores susodichos explican dos tercios de la inversión directa total, lo que indica un alto grado de concentración. Destaca, así mismo, el sector energético, destino de un 10,9% del total. Pueden mencionarse, finalmente, por su relativa importancia otros dos sectores: el del transporte aéreo (5,3%) y el de la construcción (5%).

Gráfico 13: Inversión directa de España en el Reino Unido (en %).



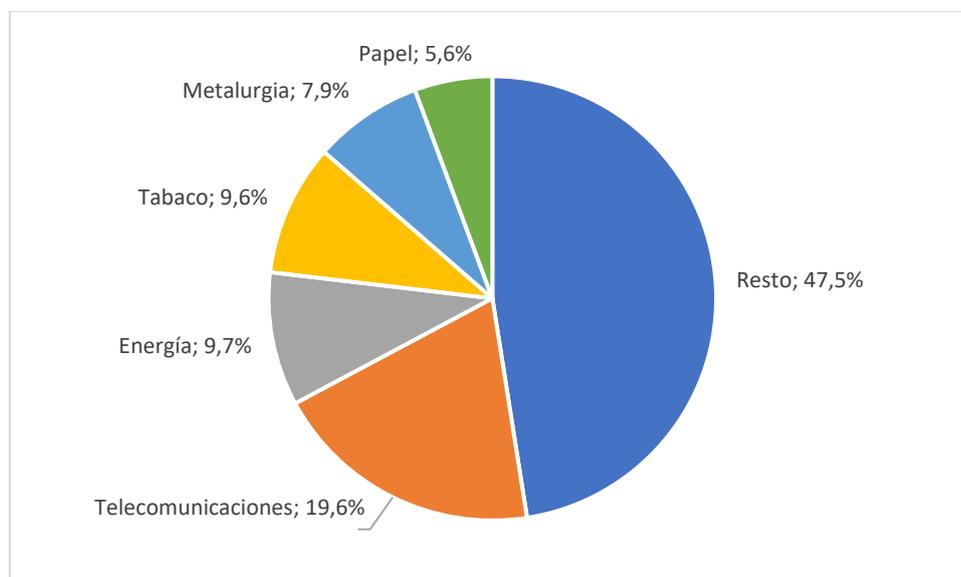
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datainvox, año 2019.

Esta distribución sectorial, y su fuerte grado de concentración, se entienden mejor cuando se asocian a operaciones concretas realizadas por algunas multinacionales españolas:

- En el sector financiero, destacan las inversiones realizadas en el Reino Unido por dos bancos. El Banco Santander compró los británicos Abbey (en 2004), Bradford & Bingley y Alliance & Leicester (ambos en 2008). El Banco Sabadell, por su parte, en una operación de menor tamaño, adquirió TSB en 2015. Como puede verse, la presencia de los bancos españoles en el Reino Unido adopta la forma jurídica de filiales en vez de sucursales, lo que limita sus riesgos.
- Respecto al sector de las telecomunicaciones, el mercado británico resulta estratégico para Telefónica, que realizó en 2006 una importante inversión al comprar O2.
- Dentro del sector energético, la operación más importante fue la realizada por Iberdrola al adquirir Scottish Power en 2007.
- En cuanto al sector del transporte aéreo, destaca por su importancia la alianza de Iberia con British Airways en IAG.
- Por último, algunas empresas de construcción e infraestructuras tienen también intereses significativos en el mercado británico, como Ferrovial, que realiza actividades tan diversas como la gestión de aeropuertos, el mantenimiento de carreteras o la construcción de líneas de ferrocarril (Chislett, 2017 y 2021).

En cuanto a la inversión británica en España, su distribución sectorial es más variada. El sector que destaca más claramente sobre los demás es el de las telecomunicaciones, receptor de un 19,6% del total. Le siguen en importancia la energía (9,7%) y el tabaco (9,6%). Merecen mencionarse, así mismo, la metalurgia (7,9%) y el sector del papel (5%). Juntos acumulan algo más de la mitad del *stock* total de inversión británica en España.

Gráfico 14: Inversión directa del reino unido en España (en %).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Datainvox, año 2019.

También en este caso algunas operaciones concretas realizadas por grandes empresas multinacionales están detrás de esa distribución sectorial: las compras de Vodafone (Airtel, Tele2 y Ono), las inversiones realizadas en el sector de la energía por BP o la adquisición de Altadis (la antigua Tabacalera) por Imperial Tobacco.

IV.2. Efectos del acuerdo sobre la inversión extranjera tras el Brexit

La inversión extranjera en ambas direcciones no se ve significativamente dificultada tras el Brexit. La principal diferencia se dará en la futura inversión en sectores estratégicos, es decir, en las infraestructuras consideradas cruciales, las tecnologías y los productos de doble uso civil-militar y los sectores con acceso a

información reservada. Mientras las inversiones entre países miembros de la Unión Europea son prácticamente libres, incluso en tales sectores estratégicos, las procedentes de países terceros están sujetas a una autorización previa.

Tampoco el marco legal de las operaciones de estas empresas de capital extranjero en los mercados en los que están localizadas varía en nada esencial, pues el Acuerdo garantiza que no reciban un trato menos favorable que las domésticas. El principal cambio que notarán esas empresas multinacionales será cuando traten de operar en el continente desde una sede británica (y viceversa). Veámoslo para el caso del sector financiero, por ser el más relevante para la inversión directa española en el Reino Unido. Las entidades establecidas en el Reino Unido operaban dentro del Mercado Único con la misma facilidad que en el doméstico. Esto era posible gracias al “pasaporte europeo”, que les permitía prestar servicios en el continente directamente desde su territorio. La nueva relación, por el contrario, se basará en las decisiones de equivalencia que adopte la UE-27. Mediante ellas, la Unión reconoce que las regulaciones de un país tercero son equiparables a las propias en determinadas actividades concretas. En cualquier caso, dichas equivalencias se conceden de forma unilateral, puede revocarse en cualquier momento con 30 días de preaviso y no cubrirán actividades minoristas importantes (como los depósitos o los préstamos bancarios).

El nuevo marco europeo lo que facilita, como norma general, es que las entidades financieras de terceros países se instalen en la Unión, si desean operar dentro de ella. Por ello, las grandes entidades financieras británicas ya han relocalizado parte de sus activos y personal en el continente, como método para adaptarse (aunque hasta ahora este fenómeno ha sido mucho menos significativo de lo que algunos analistas preveían).

En consecuencia, la principal dificultad a la que se enfrentarán las sociedades financieras británicas de propiedad española será a la hora de vender sus servicios al continente. Esto no constituye una dificultad seria para ellas, porque las multinacionales españolas (al tener presencia física también en el continente, donde se sitúan sus matrices) podrán seguir prestando esos servicios dentro de la UE-27 desde otras partes de su entramado societario.

En el caso de los servicios de transporte, el principio general que ahora rige las nuevas relaciones es el de dar facilidades para la actividad bilateral (el transporte desde un origen británico hasta un destino dentro de la UE-27) pero excluyendo las operaciones de cabotaje (es decir, que las empresas británicas puedan proporcionar servicios de transporte en trayectos interiores entre dos puntos del territorio de la Unión) salvo de forma muy excepcional.

Estas disposiciones, en particular las relativas al transporte aéreo, tienen especial interés para España por su posible repercusión en Iberia. Mientras que se autoriza el tráfico de punto a punto entre los aeropuertos británicos y los de la UE-27 sin restricciones (tercera y cuarta libertades), han desaparecido las quinta y sucesivas libertades (es decir, la posibilidad del cabotaje).

Una concesión realizada por la Unión ha sido el permitir considerar como británicas, a efectos de beneficiarse de las ventajas del Acuerdo, a compañías cuyo capital esté compuesto mayoritariamente no sólo de acciones propiedad de británicos, sino también de la suma de británicos y europeos, siempre y cuando tuvieran ya una licencia concedida y no sean compañías de nueva creación. El Acuerdo incluye además disposiciones sobre el acceso sin discriminación a la asistencia en tierra y a las franjas horarias, así como sobre los derechos de los pasajeros.

Todo lo anterior, sin embargo, no flexibiliza la norma general de que los trayectos intraeuropeos sólo podrán realizarse por aerolíneas cuya propiedad y control efectivos estén en manos europeas. Esto obligará a IAG a demostrar ante la Comisión su “europeidad”. Los efectos de esta situación sobre Iberia no tienen por qué ser necesariamente negativos: dependerá de la solución final que se alcance en unas negociaciones en las que queda reforzada su posición de cara a posibles cambios accionariales que incrementen su peso.

La Unión Europea se reserva en el Acuerdo la posibilidad de flexibilizar en el futuro los requisitos de propiedad y control efectivos (por ejemplo, pasando a tener en cuenta criterios como la concentración de operaciones). No obstante, en vista de la beligerante actitud antieuropea que ha mantenido el actual gobierno

británico desde la culminación del Brexit, resulta improbable que tal flexibilización se materialice a corto plazo.

El Acuerdo de Comercio y Cooperación contempla además la posibilidad de que los Estados miembros puedan acordar de forma bilateral una quinta libertad con el Reino Unido, aunque exclusivamente para mercancías y en rutas extracomunitarias (por ejemplo, entre Londres, Madrid y Nueva York).

Las multinacionales españolas de la energía que operan en el Reino Unido serán de las que menos se vean afectadas por el nuevo entorno. Aunque ambas partes podrán, en teoría, seguir a partir de ahora políticas energéticas diferentes, se ha reforzado particularmente en esta materia la cooperación futura. Esto ha sido posible porque el Reino Unido parece seriamente comprometido en la lucha contra el cambio climático. Por ello, mantendrá tras el Brexit la fijación de un precio para las emisiones de carbono. El Acuerdo incluso contempla que ese sistema insular pueda estar ligado al continental en el futuro. Otras partes del Acuerdo, como la referida a la no regresión en materia medioambiental, ayudan a dar estabilidad en este estratégico sector de la energía.

En cuanto a las empresas de construcción de infraestructuras, aunque se toman medidas en el Acuerdo intentando mantener abiertos sin discriminación los respectivos sistemas de contratación pública, incluso para contratos de pequeña cuantía, las garantías dejan de ser tan fuertes como lo eran anteriormente, lo que obligará a mantener una actitud vigilante.

IV.3. Propuestas para reducir las fricciones en la inversión extranjera tras el Brexit

La salida de la Unión Europea convierte al Reino Unido en un destino menos atractivo para la inversión extranjera en el futuro. Ya no podrá seguir desempeñando el papel de base desde la que operar en el resto del Mercado Único europeo. Pese a ello, los problemas que el Brexit plantea a las multinacionales españolas previamente instaladas allí distan de ser graves. Medidas como las siguientes podrían contribuir a reducirlos:

- Promover el traslado al continente, dentro de las multinacionales españolas con presencia en el mercado británico, de las actividades de servicios (como los financieros) que el Acuerdo de Comercio y Cooperación dificulta prestar desde el Reino Unido.
- Promover el aumento del peso accionarial de Iberia dentro de IAG, como forma de garantizar sin dudas su europeidad y permitirle el acceso al transporte de cabotaje intracomunitario.
- Negociar un acuerdo bilateral entre España y el Reino Unido que permita a este país recuperar la quinta libertad para cargo extracomunitario en los aeropuertos españoles, a cambio de concesiones equivalentes.
- Vigilar (desde la Oficina Económica y Comercial de España en Londres, en coordinación con CEOE y las Cámaras de Comercio) la no discriminación de las empresas españolas en la contratación pública británica y, en caso de que se produzca, presentar las correspondientes quejas.
- Asesorar (desde el ICEX, en coordinación con la Oficina Económica y Comercial de España en Londres) a las pymes españolas sobre sus posibilidades de participar en la contratación pública británica.

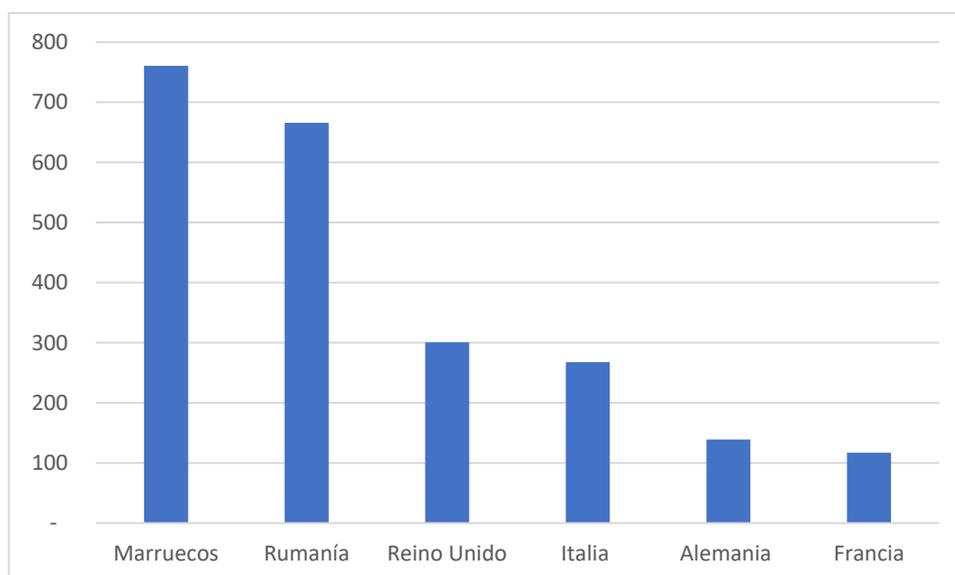
V. Los intercambios migratorios

V.1. Cuantía de los intercambios migratorios

Al amparo de la libre movilidad de las personas, garantizada por la común pertenencia al Mercado Único, se han establecido unos sólidos lazos migratorios entre el Reino Unido y España.

De una población extranjera residente en España de 5.226.906, los británicos son (según los datos oficiales) 300.640, es decir, casi el 6%. Ello les convierte en el tercer grupo nacional de mayor tamaño, tras marroquíes (760.715) y rumanos (665.905). De nuevo, estas relaciones con el Reino Unido superan a las establecidos con las otras grandes economías europeas: el número de alemanes asciende a 138.952 personas, el de franceses a 117.080 y el de italianos a 267.666.

Gráfico 15: Población extranjera residente en España (en miles).

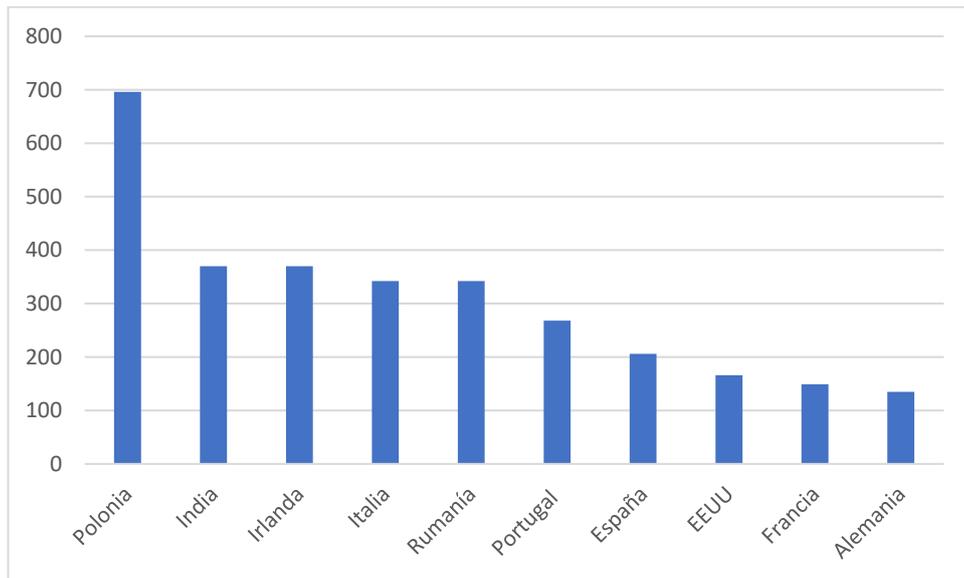


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, Estadística de Migraciones, 1-1-2020.

Otros cálculos extra oficiales, que tienen en cuenta estimaciones de las personas no registradas, o que tienen que tienen propiedades en España y residen aquí parte del año, elevan la cifra de británicos hasta los 800.000.

Los flujos migratorios bilaterales en sentido contrario, desde España al Reino Unido, tienen un menor tamaño, sin dejar de ser significativos. Según los datos oficiales británicos, el número de personas de nacionalidad española residentes en el Reino Unido llega a 206.000, alrededor del 3% del total. Esto les convierte en el séptimo grupo de inmigrantes con mayor tamaño, tras polacos, indios, irlandeses, italianos, rumanos y portugueses, pero superando a estadounidenses (166.000), franceses (149.000) y alemanes (135.000).

Gráfico 16: Población extranjera residente en Reino Unido (en miles).



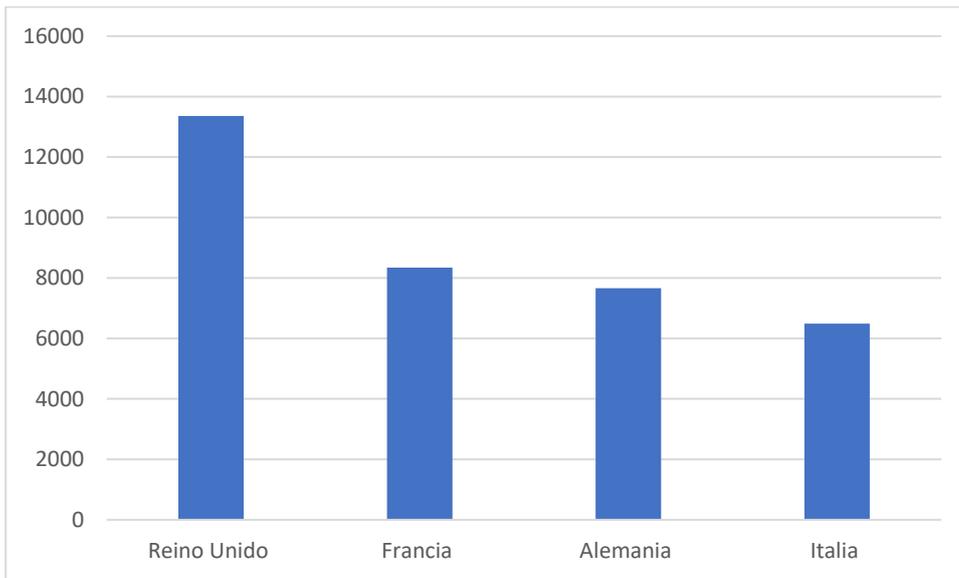
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Office for National Statistics, julio 2020.

En este caso es, otra vez, probable que las cifras oficiales infravaloren el número verdadero. Prueba de ello es que, a finales de septiembre de 2020, los españoles que habían solicitado beneficiarse de las condiciones del Acuerdo de Salida por ser residentes previos al Brexit en el Reino Unido ascendían a 237.500 (Chislett, 2021).

La diferencia de edad entre ambos colectivos ha de ser tenida muy en cuenta a la hora de analizar los efectos del Brexit para unos y otros. Entre los inmigrantes británicos en España tienen un peso importante los jubilados que, al retirarse, establecen aquí su residencia. Entre los españoles residentes en el Reino Unido el perfil es diferente, tratándose de personas más jóvenes que buscan allí un empleo en sectores como la restauración o la sanidad.

Este distinto perfil demográfico ayuda a entender también el peso de los británicos en la compra de viviendas en España. Según los datos notariales referidos a 2019, participaron en 13.360 compraventas de viviendas en España, un 13% del total realizadas por extranjeros en nuestro país. De nuevo, este dato les pone decididamente por delante de los otros grandes países europeos, en vista de las 8.344 compraventas de los franceses, 7.663 de los alemanes y 6.487 de los italianos. Por supuesto, esta relevancia de los ciudadanos británicos en el mercado inmobiliario español se acentúa fuertemente en las zonas costeras en las que concentran su residencia.

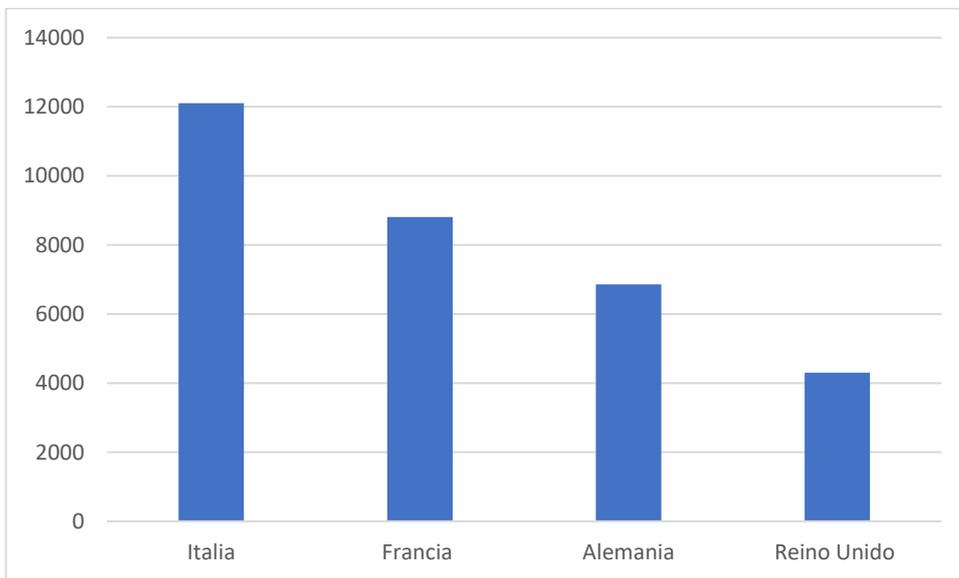
Gráfico 17: Compraventa de viviendas por extranjeros (nº de operaciones).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Consejo General del Notariado, 2019.

Aunque se trate de un fenómeno diferente a los movimientos migratorios, esta sección del trabajo resulta la más adecuada para mencionar otra interrelación de interés entre España y el Reino Unido: el intercambio de estudiantes universitarios a través del programa de la Unión Europea Erasmus. España resulta el país con un mayor atractivo como destino. En 2019 recibió 51.058 estudiantes, más que ningún otro país de la Unión. De ellos, 4.301 fueron británicos (un 8,4% del total). Esto les convierte en el cuarto país de origen más importante, si bien a cierta distancia de los estudiantes italianos (12.102), franceses (8.809) y alemanes (6.858).

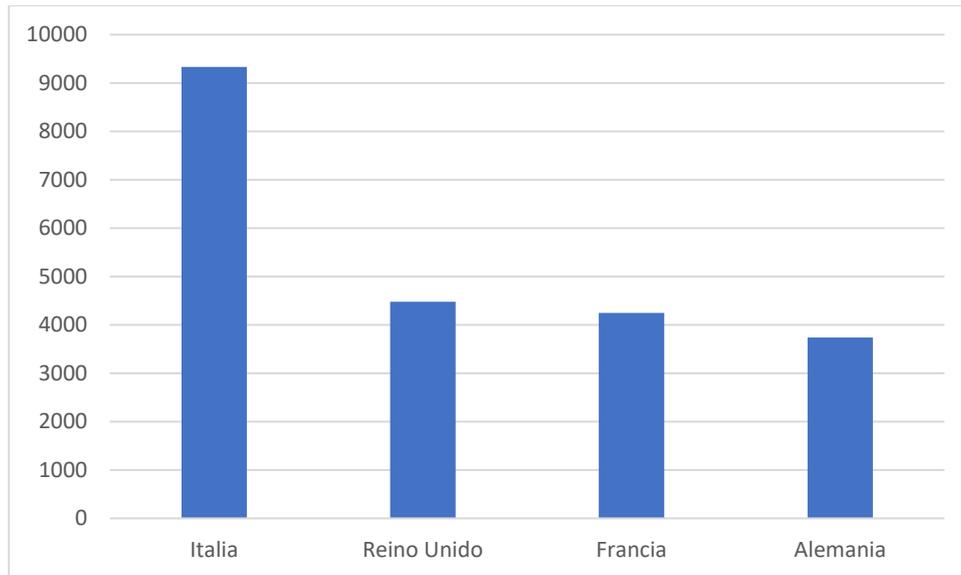
Gráfico 18: Estudiantes Erasmus recibidos por España.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea, Informe Anual programa Erasmus+, 2019.

Por su parte, España envió 43.678 estudiantes a otros países de la Unión Europea, siendo el segundo país en hacer un mayor uso del programa Erasmus, después de Francia. De estos estudiantes españoles, 4.480 (el 10,2%) eligieron como destino el Reino Unido. Esto le convierte en el segundo destino favorito tras Italia. Nótese que, en números absolutos, el flujo bilateral de intercambios Erasmus entre España y el Reino Unido está muy equilibrado, lo que puede facilitar los acuerdos bilaterales en el futuro inmediato.

Gráfico 19: Estudiantes Erasmus enviados por España.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea, Informe Anual programa Erasmus+, 2019.

V.2. Efectos del acuerdo sobre los intercambios migratorios tras el Brexit

Algunas de las disposiciones más importantes, en lo que se refiere a los intercambios humanos, no se encuentran en el Acuerdo de Comercio y Cooperación (dedicado a las relaciones futuras), sino en el Acuerdo de Salida previo, que intenta cerrar los asuntos pendientes del pasado. En él, uno de los objetivos irrenunciables de la UE-27 fue el preservar los derechos de los ciudadanos que habían adoptado opciones vitales basadas en la pertenencia del Reino Unido a la Unión Europea, de forma que éstas no se viesen perjudicadas por el Brexit. Los ciudadanos de la UE-27 que residían en el Reino Unido al finalizar el período transitorio (el 31 de diciembre de 2020) podrán mantener los mismos derechos que tenían anteriormente. Se establece un procedimiento de registro, que les permite obtener la residencia permanente cuando lleven cinco años en el Reino Unido. Los procedimientos administrativos exigidos parece que están, en algunos casos, resultando menos sencillos de lo previsto.

El sistema español para reconocer estos derechos adquiridos es mucho más simple y generoso que el británico, pues no requiere registrarse en ningún nuevo sistema para demostrar el cumplimiento de condiciones: los documentos existentes previamente emitidos siguen siendo válidos.

Por otro lado, el fin de la libre movilidad de las personas tras el Brexit implica (según el Acuerdo de Comercio y Cooperación) que, dentro de un mismo período de 180 días, aquellas estancias superiores a 90 días requerirán visado. Esto supone un duro golpe para las estancias de larga duración en España a las que están acostumbrados algunos residentes británicos, en particular jubilados con propiedades inmobiliarias. Sus visados requerirán demostrar que tienen medios suficientes para sostenerse durante un año, estimados en unos 27.000 euros anuales (cuatro veces el IPREM cada mes), más aproximadamente otros 6.700 euros (una vez el IPREM cada mes) por cada familiar.

La posibilidad de alcanzar acuerdos bilaterales con reciprocidad en este terreno es limitada. La UE-27, consciente de que el Reino Unido acoge menos favorablemente la inmigración de determinados países europeos, ha impuesto que el régimen de visados británicos deba ser idéntico para todos los ciudadanos de la Unión sin distinciones. Es decir, el Reino Unido no podría discriminar por país de origen a favor de los ciudadanos españoles.

El Reino Unido, por su parte, ha puesto en marcha un nuevo sistema migratorio para las llegadas futuras notablemente restrictivo. Se basa en un sistema de puntos, que no discrimina a favor de los ciudadanos de la Unión Europea y exige disponer de una oferta de trabajo con un salario mínimo anual de 25.600 libras.

El Acuerdo de Comercio y Cooperación permite que el Reino Unido siga participando en algunos relevantes programas de la UE, realizando las correspondientes contribuciones económicas. Tal participación resulta conveniente también para la UE-27, debido a la alta calidad de los centros de investigación y las universidades británicas. En concreto, los programas europeos en los que el Reino Unido seguirá participando son *Horizon* (el principal programa de investigación científica), *Euratom* (para investigación e intercambio de material nuclear), *ITER* (el esfuerzo internacional para investigar la fusión), *Copernicus* (estudio de la Tierra desde satélites) y *SST* (el sistema de rastreo de objetos espaciales artificiales para evitar colisiones). Sin embargo, la participación no continuará en otros programas, y entre ellos se encuentra el programa de intercambio estudiantil *Erasmus*, uno de los más emblemáticos, asociado a la propia la identidad comunitaria. Tal ausencia proporciona un indicador del enfoque, más ideológico que pragmático, con el que el gobierno británico ha conducido las negociaciones del Acuerdo, en vista del evidente perjuicio que supone para los estudiantes británicos.

V.3. Propuestas para reducir las fricciones en los intercambios migratorios tras el Brexit

- Reforzar los medios en la Embajada española en el Reino Unido y los consulados españoles en ese país para asesorar, recibir quejas y representar a los ciudadanos españoles allí residentes que tengan dificultades con el procedimiento de registro previsto en el Acuerdo de Salida, en coordinación con las organizaciones civiles creadas por los emigrantes.
- Defender desde España una reforma a nivel europeo que amplíe de forma excepcional el período de residencia que no requiere visado desde los 90 a los 150 días de cada 180 para los propietarios de viviendas. De esta forma, ese tipo de pensionistas británicos residentes en España podría seguir residiendo aquí todo el año, menos un par de meses que podrían dedicar a vacaciones en su país de origen u otros destinos.
- Negociar entre España y el Reino Unido un acuerdo bilateral sobre sanidad, que permita mantener el nivel de prestaciones que garantizaba la Tarjeta Sanitaria Europea para los ciudadanos de un país que residan en el otro, con reciprocidad. Habrá de incluir las correspondientes contraprestaciones económicas que compensen los efectos sobre el coste de las distintas estructuras demográficas que caracterizan a ambos colectivos. España se ha mostrado dispuesta a firmar tal acuerdo desde el principio.
- Negociar entre España y el Reino Unido un acuerdo bilateral que permita el intercambio de estudiantes universitarios entre ambos países. Este es uno de los puntos en los que más fácilmente se podría avanzar en las relaciones bilaterales, dado el interés mutuo.
- A los jóvenes les resultaría también útil la firma con la Unión Europea de un programa de movilidad juvenil, como los que el Reino Unido ya tiene con países como Australia y Japón, que les facilite poder seguir accediendo a ciertas actividades laborales esporádicas durante los períodos vacacionales (guías, monitores de esquí, entrenadores...).

VI. Áreas de posibles conflictos futuros que dificultarían las propuestas para “tender puentes”

Para que propuestas como las realizadas en este trabajo tengan sentido, resulta condición necesaria que exista un clima de confianza entre las dos partes firmantes de los acuerdos. A su vez, esto requiere (como mínimo) el cumplimiento escrupuloso de lo ya firmado. El breve tiempo transcurrido desde la culminación del Brexit ya ha bastado para poner de manifiesto que tales prerequisites no pueden darse por sentados. El futuro podría verse marcado por tensiones similares, puesto que son varias las fuentes potenciales de conflicto.

A la Unión Europea le preocupan particularmente las disposiciones en el Acuerdo referentes a la “competencia leal” (*level playing field*). No puede permitir que una economía del tamaño de la británica y tan cercana al continente rebaje considerablemente sus estándares laborales, medioambientales, de ayudas de Estado o fiscales. De lo contrario, podría convertirse en un polo de atracción para las empresas multinacionales en el que instalarse, atendiendo desde allí (libres de aranceles) el mercado europeo.

Tal competencia leal no implica, según lo acordado, que el Reino Unido tenga que mantener idénticas regulaciones medioambientales, laborales o de ayudas de Estado que la UE-27 en el futuro, pero sí un nivel similar de exigencia. En caso contrario, se ha diseñado un complejo sistema de solución de diferencias, que abajo se explica (y requiere cierta buena voluntad y confianza mutuas para funcionar adecuadamente).

Las materias fiscales no forman parte de ese sistema de solución de diferencias. En este campo, la UE-27 ha aceptado permitir una mayor divergencia. El nivel normativo mínimo exigible está tan solo definido por normas de la OCDE, en particular su iniciativa BEPS (para evitar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a jurisdicciones más favorables).

Dadas las frecuentes amenazas del Reino Unido de convertirse en un “Singapur en el Támesis”, todo lo anterior puede convertirse en una fuente recurrente de conflictos, a medida que las divergencias se vayan acumulando.

El problema se agrava porque la propia arquitectura institucional del Acuerdo ha sido objeto de serias discrepancias entre las partes durante las negociaciones. El Reino Unido ha logrado finalmente librarse por completo de la jurisdicción del TJUE. La UE-27, por su parte, se ha asegurado de que haya un único acuerdo que cubre todas las materias, en vez de acuerdos separados para cada una. Esto facilitará, en el caso de que se incumpla una parte, adoptar represalias en las otras.

El diseño institucional de la gobernanza es complejo. En la cúspide, un Consejo de Asociación conjunto, ayudado por una treintena de diversos comités especializados y grupos de trabajo técnicos. Es en los mecanismos para solucionar disputas y garantizar el cumplimiento de lo acordado donde se dio con la fórmula clave para desbloquear las negociaciones: la UE-27 ha reconocido el derecho británico a divergir, pero se reservándose todo un arsenal de instrumentos que le permita tomar medidas en el caso de que abuse de ese derecho.

El procedimiento general de solución de disputas comienza por una consulta al paritario Consejo de Asociación conjunto; si no se alcanzase una solución allí por mutuo acuerdo, la disputa se sometería a un arbitraje externo de obligado cumplimiento. Si el arbitraje se incumpliese, la parte perjudicada podría tomar represalias.

Sin embargo, en el caso de incumplimientos relacionados con las ayudas de Estado, las normas laborales y las medioambientales, las represalias se pueden agilizar: si fracasa ese primer intento de solucionar el problema por consenso, la parte que se considere perjudicada puede imponer medidas correctoras, que solo posteriormente se someten a arbitraje.

Por si todo lo anterior no bastase, existe además un mecanismo genérico de reequilibrio (que permite adoptar medidas correctoras, sujetas posteriormente a arbitraje, si se observan impactos significativos en los flujos de comercio o inversión), el acuerdo comercial se revisará en conjunto a los cinco años de su firma

y cualquier parte puede darlo por finalizado unilateralmente cuando desee (en cuyo caso dejará de estar vigente 12 meses después). Como puede verse, las fuentes potenciales de conflictos futuros abundan.

A todo lo anterior ha de sumarse el tema tal vez más conflictivo, heredado del Acuerdo de Salida: el protocolo para Irlanda del Norte. Su origen se remonta al Acuerdo de Viernes Santo de 1998 entre el Reino Unido y la República de Irlanda, uno de cuyos componentes esenciales fue la desaparición de la frontera física entre las dos Irlandas. Con ambas partes formando parte del Mercado Único, eso no era algo que entrañara especial dificultad. La República de Irlanda, con el firme apoyo del resto de países de la Unión, ha insistido en que (tras el Brexit) se siga respetando dicho compromiso.

Evidentemente, para que una frontera sin controles sea posible, se requiere un alto grado de integración comercial que los haga innecesarios. Lo que intenta la cláusula de salvaguarda (*backstop*) es garantizar tal escenario. Para ello, Irlanda del Norte se mantiene tanto en la Unión Aduanera como esencialmente dentro del Mercado Único de bienes (lo que implica permanecer dentro del área regulatoria de la UE-27 en esos mercados, así como la vigilancia de la Comisión europea y la jurisdicción del TJUE).

Sorprendentemente, el gobierno británico parece no haber querido comprender, hasta después de aceptar este compromiso, lo que implicaba para las relaciones entre Irlanda del Norte y el resto del Reino Unido. En efecto, a menos que el conjunto del Reino Unido mantuviese también los mismos aranceles que la UE-27 e Irlanda del Norte, así como un alto grado de alineamiento regulatorio, algo que se ha negado a aceptar, los controles (innecesarios entre las dos Irlandas) aparecerán ahora entre Irlanda del Norte y el resto del Reino Unido.

La situación resultante es muy inestable, como se está viendo. Desde el punto de vista del Reino Unido, resulta difícil de aceptar y gestionar una especie de frontera internacional que separa dos partes de su propio territorio soberano. Desde la perspectiva de la UE-27, ha sido la postura negociadora británica la que ha obligado a adoptar esta solución, se trata de un Acuerdo Internacional recién firmado que ha de respetarse y el Reino Unido está gestionando (gracias a la confianza de la Unión) una de las secciones del borde exterior del Mercado Único europeo, que no puede convertirse en una fuente de contrabando.

Incluso el sector pesquero, pese a su escasa importancia objetiva, ha demostrado ya que puede suponer otra fuente de conflictos. Estos pueden agudizarse cuando termine el período inicial de ajuste (de cinco años y medio) acordado. Tras él, serán necesarias nuevas negociaciones anuales del Total Admisible de Capturas (TAC). Si la UE-27 ve entonces su acceso gravemente reducido, se ha reservado toda una batería de posibles respuestas, que le permitirían imponer aranceles a los productos pesqueros, u otros bienes, o tomar represalias en otras partes del Acuerdo. Curiosamente, la renegociación del acceso británico al mercado energético europeo ha de tener lugar en las mismas fechas que el final del período inicial de ajuste pesquero. La Unión solo ha sido capaz de garantizarse cierta estabilidad en este sector durante unos años, aunque dejando claro al Reino Unido que puede sufrir un alto coste si intenta empeorar fuertemente el nuevo *statu quo*.

VII. Conclusiones

Una vez consumado el Brexit, los esfuerzos deben dejar de centrarse en señalar únicamente los problemas de todo tipo que va a provocar, dando un paso adelante en la búsqueda de soluciones. Esto es particularmente cierto para un país como España, que mantiene unas relaciones económicas intensas con el Reino Unido y logra superávit considerables tanto en la balanza de bienes como en la de servicios.

Los datos relativos a los intercambios de bienes entre ambas economías revelan que las exportaciones españolas al mercado británico se concentran fuertemente en el sector del automóvil y en el agroalimentario, una composición sectorial que será preciso tener muy en cuenta a la hora de valorar las nuevas barreras que el Brexit ha creado y cómo paliarlas. La flota pesquera española, por el contrario, no tiene una gran presencia en los caladeros británicos. Esas exportaciones se realizan en su inmensa mayor parte por grandes empresas, lo que disminuye su vulnerabilidad frente al Brexit, dado que estarán en mejores condiciones para afrontar los costes asociados al nuevo entorno.

El Acuerdo finalmente firmado opta, en el ámbito comercial, por el modelo de integración más débil posible, un Área de Libre Comercio, renunciando por decisión británica a otras opciones. Al menos, dentro de esa limitación, incluye a los productos agrarios. No obstante, dará lugar a numerosas fricciones. Los bienes que crucen la frontera habrán de demostrar el cumplimiento de un complejo sistema de reglas de origen, con los costes burocráticos y las esperas que ello conlleva, para poder beneficiarse de las exenciones arancelarias. Además, se precisarán controles regulatorios para verificar que las normas técnicas y sanitarias, ya no necesariamente armonizadas, son respetadas. Las exportaciones de automóviles y, aún más, las agroalimentarias se verán afectadas por estos nuevos controles.

Las propuestas realizadas para disminuir las fricciones en los intercambios comerciales provocadas por el Brexit hacen el mayor uso posible de los procedimientos de simplificación y agilización aduaneros, sobre todo aprovechando que la divergencia regulatoria es todavía limitada. La mejora de los medios materiales y humanos, junto al uso de las nuevas tecnologías, también ayudarían. Las propuestas específicas para el sector del automóvil y el agroalimentario son particularmente relevantes, dado su carácter estratégico. Iniciativas concretas, como la firma de un acuerdo veterinario, la entrada de Reino Unido en la Convención de Lugano o la integración de los Sistemas de Comercio de Emisiones, podrían evitar muchas dificultades en el futuro inmediato. Resulta, así mismo, necesario tener en cuenta las necesidades de las pymes, además de crear instrumentos de difusión de la información y foros de diálogo.

En el ámbito de los servicios se encuentra el principal lazo que vincula a la economía española con la británica: el turismo. El Reino Unido es el origen de una quinta parte de los turistas que visitan España cada año. Las exportaciones de servicios no turísticos, menores en cuantía, se dirigen sobre todo a sectores (como los servicios financieros o las telecomunicaciones) con una fuerte inversión española directa.

Aunque el Acuerdo de Comercio y Cooperación incluye elementos de liberalización relacionados con los servicios, se puede calificar de muy poco ambicioso en este ámbito. Una actividad tan importante como los servicios financieros, por ejemplo, ha quedado esencialmente fuera de lo acordado. En general, los proveedores de servicios británicos dejan de beneficiarse del enfoque de “país de origen” y del concepto de “pasaporte”, que les permitía el acceso automático a todo el Mercado Único. El transporte en todas sus variantes, la prestación de servicios digitales, los desplazamientos para realizar actividades de negocios, el reconocimiento de titulaciones universitarias y cualificaciones profesionales... se verán dificultados en el nuevo entorno.

Afortunadamente, aunque pueda haberse instalado la percepción social contraria, el turismo no tiene por qué verse excesivamente afectado como consecuencia del Brexit. El objetivo debe ser hacer sentir a los turistas británicos que siguen siendo bienvenidos, incluso intentando aprovechar la situación para que se consideren especialmente tratados. Campañas de publicidad, evitar las esperas en frontera mediante el refuerzo de medios, o incluso la creación de zonas wifi municipales gratis para evitar el *roaming*, pueden contribuir a lograrlo.

En el caso de los intercambios de servicios no turísticos, se abren posibilidades de negociación bilateral para permitir el reconocimiento mutuo de titulaciones profesionales y flexibilizar la necesidad de visados en determinadas actividades profesionales.

El Reino Unido es el primer destino de la inversión directa de España en el exterior y el tercer país como origen de la inversión extranjera directa en nuestro país. La inversión española está fuertemente concentrada en el sector financiero y las telecomunicaciones. La distribución sectorial de la inversión directa británica es más variada; el sector que destaca más claramente sobre los demás es el de las telecomunicaciones.

La inversión extranjera en ambas direcciones no se ve significativamente dificultada tras el Brexit. El principal cambio que notarán esas empresas multinacionales será cuando traten de operar en el continente desde una sede británica y viceversa. Esto no constituye una dificultad seria para las multinacionales españolas, al tener presencia física en ambas zonas. Para los servicios de transporte, el principio general que ahora rige las nuevas relaciones es el de dar facilidades para la actividad bilateral, pero excluyendo las operaciones de cabotaje.

La negociación bilateral tiene algún margen de maniobra en estas cuestiones, por ejemplo, permitiendo al Reino Unido recuperar la quinta libertad para cargo extracomunitario en los aeropuertos españoles (a cambio de concesiones equivalentes). En cuanto a los sistemas de contratación pública, aunque se hayan acordado algunas medidas que intentan mantenerlos abiertos sin discriminaciones, las garantías dejan de ser tan fuertes como antes, por lo que será conveniente cierta vigilancia.

Al amparo de la libre movilidad de las personas, garantizada por la común pertenencia al Mercado Único, se han establecido unos sólidos lazos migratorios entre el Reino Unido y España. Los británicos son el tercer grupo nacional extranjero de mayor tamaño residente en España y los españoles el séptimo en el Reino Unido. La estructura demográfica es distinta en ambos grupos, teniendo una mayor representación los jubilados en el caso británico.

Los intercambios de estudiantes universitarios, amparados por el programa Erasmus durante los años de pertenencia común a la Unión Europea, han sido tradicionalmente intensos en ambas direcciones.

Algunas de las disposiciones más importantes, en lo que se refiere a los intercambios humanos, no se encuentran en el Acuerdo de Comercio y Cooperación (dedicado a las relaciones futuras), sino en el Acuerdo de Salida previo. Los ciudadanos de la UE-27 que residían en el Reino Unido al finalizar el período transitorio, podrán mantener los mismos derechos que tenían (y viceversa).

Por otro lado, el fin de la libre movilidad de las personas tras el Brexit implica que, dentro de un mismo período de 180 días, aquellas estancias superiores a 90 días requieran visado. Esto supondrá un duro golpe para las estancias de larga duración.

Aunque el Acuerdo de Comercio y Cooperación permite que el Reino Unido siga participando en algunos relevantes programas de la UE, realizando las correspondientes contribuciones económicas, entre ellos no se encuentra (por decisión británica) el emblemático programa de intercambio estudiantil *Erasmus*.

Algunas propuestas que ayudarían a aliviar los problemas planteados son: reforzar los medios para asesorar a los ciudadanos españoles residentes en el Reino Unido con el procedimiento de registro previsto en el Acuerdo de Salida; ampliar de forma excepcional el período de residencia que no requiere visado desde los 90 a los 150 días de cada 180 para los propietarios de viviendas o negociar entre España y el Reino Unido un acuerdo bilateral sobre sanidad, que permita mantener el nivel de prestaciones que garantizaba la Tarjeta Sanitaria Europea.

Uno de los puntos en los que más fácilmente se podría avanzar en las relaciones bilaterales, dado el interés mutuo, consistiría en negociar entre España y el Reino Unido un acuerdo que permita el intercambio de estudiantes universitarios entre ambos países. A los jóvenes les resultaría también útil la firma a nivel europeo de un Programa de movilidad juvenil, que les facilite poder seguir accediendo a ciertas actividades laborales esporádicas durante los períodos vacacionales.

Para que propuestas como las realizadas tengan sentido, resulta condición necesaria que exista un clima de confianza mutua, lo que requiere a su vez el cumplimiento escrupuloso de lo firmado. Las tensiones podrían perdurar en el futuro, puesto que existen diversas fuentes potenciales de conflicto: el respeto de las disposiciones referentes a la “competencia leal” (*level playing field*), los debates sobre la propia arquitectura institucional del Acuerdo (como el papel del TJUE o los mecanismos de arbitraje), el cuestionado protocolo para Irlanda del Norte, e incluso el minúsculo, pero cargado de simbolismo, sector pesquero.

VIII. Referencias bibliográficas

- ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2016): “Brexit – El próximo reto para la Unión Europea”. Análisis económico y de mercados, *Acento*.
- ANCHUELO, A. (2018): “Brexit: la factura del divorcio”. *Economistas* nº 156/157.
- ANCHUELO, A. y STEINBERG, F. (2019): “El Brexit: guía para perplejos y descarriados”, en Anchuelo, A., Feás, E. y Steinberg, F. (coords.) *La Unión hace la fuerza. Europa ante los desafíos del siglo XXI*. Deusto.
- ANCHUELO, A. y FEÁS, E. (2020): “Después de la pandemia, el Brexit seguía ahí”. *Información Comercial Española* nº 916.
- ANCHUELO, A. y FEÁS, E. (2021): “Las claves del Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE-27 y el Reino Unido”. *ARI* 5/2021, *Real Instituto Elcano*. Versión en inglés: “Key aspects of the EU-UK Trade and Cooperation Agreement”, *ARI* 26/2021.
- ARAHUETES, A. y STEINBERG, F. (2016): “La interdependencia de la economía británica – una contribución al debate sobre el Brexit”. *ARI* 18/2016. *Real Instituto Elcano*.
- BANCO DE ESPAÑA (2021): *Boletín Estadístico*.
- BOE (2020): Real Decreto-ley 38/2020, de 29 de diciembre, por el que se adoptan medidas de adaptación a la situación de Estado tercero del Reino Unido... *Boletín Oficial del Estado* nº 340.
- BRITISH CHAMBER OF COMMERCE (2022): *Trade manifesto*.
- CAIXABANK RESEARCH (2019): “El potencial del Reino Unido para España tras el Brexit”. *Focus*.
- CEOE (2017): “La empresa española ante el Brexit”. Informe de KPMG.
- CHISLETT, W. (2017): “Why Spain would like a soft Brexit for the UK”. *ARI* 27/2017. *Real Instituto Elcano*.
- CHISLETT, W. (2021): “The consequences of Brexit for Spain”. *ARI* 1/2021. *Real Instituto Elcano*.
- COMISIÓN EUROPEA (2018): *Protocol on Ireland and Northern Ireland – Fact Sheet*.
- COMISIÓN EUROPEA (2020): *Erasmus+ Annual Report 2019*.
- CONFEDERATION OF BRITISH INDUSTRY (2020): “The red tape challenge - Business priorities for the future UK-EU economic relationship”.
- CONFEDERATION OF BRITISH INDUSTRY (2021): “What happens now? 10 business priorities for the UK-EU trade after Brexit”.
- CONGRESO DE LOS DIPUTADOS (2021): Debate sobre la convalidación del RDL 38/2020. *Diario de Sesiones* nº 74.
- CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO (2021): “Informe analítico de la compraventa de vivienda por parte de extranjeros”.
- CORTES GENERALES (2021): Comparecencia de la ministra de Asuntos Exteriores para informar sobre el principio de acuerdo entre España y el Reino Unido sobre Gibraltar y sobre el Brexit. Comisión mixta para la Unión Europea. *Diario de Sesiones de las Cortes Generales* nº 42.
- CORTES GENERALES (2021): Informe aprobado por la ponencia para el estudio de las consecuencias derivadas de la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Comisión mixta para la Unión Europea. *Boletín Oficial de las Cortes Generales* nº 189.
- ICEX (20121): Fichas-País. El Reino Unido.
- INSTITUTE FOR GOVERNMENT (2021): “Northern Ireland protocol – Ongoing UK/EU disagreements”.

- LLAUDES, S.; MOLINA, I.; OTERO, M. y F. STEINBERG (2018): “España ante el Brexit”. *Elcano Policy Paper*. Real Instituto Elcano.
- LOWE, S. (2018): “Brexit and services: How deep can the UK-EU relationship go?”. *Centre for European Reform*.
- LOWE, S. (2021): “EU/UK relations – There is no steady state”. *Centre for European Reform*.
- MATÍAS BATALLA, D. (2018): “España y Reino Unido, dos economías abocadas a entenderse tras el Brexit”. *Boletín Económico de ICE* nº 3101.
- OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LONDRES (2020): “Informe económico y comercial – Reino Unido”.
- OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LONDRES (2021): “Procedimientos aduaneros por etapas (1 enero 2021 – 1 noviembre 2022)”. Accesible en la sección de Estudios e informes de la página web del ICEX.
- SIMÓN, L. (2016): “Beyond Brexit: hacia una mayor cooperación estratégica entre España y el Reino Unido”. *ARI58/2016*. *Real Instituto Elcano*.
- TATHAM, A. F. (2021): “El acuerdo con Reino Unido. Implicaciones para España”. *Documento de trabajo* nº 108, *Serie Unión Europea y relaciones internacionales*. Real Instituto Universitario de Estudios Europeos, Universidad San Pablo *CEU*.
- VEGA, J. L. et al. (2019): “Brexit: balance de situación y perspectivas”. *Documentos ocasionales*, Banco de España.

Números Publicados

Serie Unión Europea y Relaciones Internacionales

- Nº 1/2000 “La política monetaria única de la Unión Europea”
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2/2000 “Nacionalismo e integración”
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1/2001 “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2/2001 “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”
José María Beneyto Pérez
- Nº 3/2001 “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4/2001 “La Política de Inmigración en la Unión Europea”
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1/2002 “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2/2002 “La crisis de Oriente Medio: Palestina”
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3/2002 “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4/2002 “La sociedad anónima europea”
Manuel García Riestra
- Nº 5/2002 “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6/2002 “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7/2002 “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 1/2003 “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”
José Peña González
- Nº 2/2003 “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”
Pablo Siegrist Ridruejo
- Nº 1/2004 “Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa”
José Peña González
- Nº 2/2004 “La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora”
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3/2004 “Tres operaciones PESH: Bosnia y Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo”
Berta Carrión Ramírez

- Nº 4/2004 “Turquía: El largo camino hacia Europa”
Delia Contreras
- Nº 5/2004 “En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1/2005 “The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?”
Adrian Emch
- Nº 2/2005 “Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado”
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3/2005 “Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo”
Carlota González Láynez
- Nº 24/2006 “El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?”
Alejandra Arana
- Nº 25/2006 “Bioterrorismo: la amenaza latente”
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26/2006 “Inmigración y redefinición de la identidad europea”
Diego Acosta Arcarazo
- Nº 27/2007 “Procesos de integración en Sudamérica. Un proyecto más ambicioso: la comunidad sudamericana de naciones”
Raquel Turienzo Carracedo
- Nº 28/2007 “El poder del derecho en el orden internacional. Estudio crítico de la aplicación de la norma democrática por el Consejo de Seguridad y la Unión Europea”
Gaspar Atienza Becerril
- Nº 29/2008 “Iraqi Kurdistan: Past, Present and Future. A look at the history, the contemporary situation and the future for the Kurdish parts of Iraq”
Egil Thorsås
- Nº 30/2008 “Los desafíos de la creciente presencia de China en el continente africano”
Marisa Caroço Amaro
- Nº 31/2009 “La cooperación al desarrollo: un traje a medida para cada contexto. Las prioridades para la promoción de la buena gobernanza en terceros países: la Unión Europea, los Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas”
Anne Van Nistelroo
- Nº 32/2009 “Desafíos y oportunidades en las relaciones entre la Unión Europea y Turquía”
Manuela Gambino
- Nº 33/2010 “Las relaciones trasatlánticas tras la crisis financiera internacional: oportunidades para la Presidencia Española”
Román Escolano
- Nº 34/2010 “Los derechos fundamentales en los tratados europeos. Evolución y situación actual”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 35/2010 “La Unión Europea ante los retos de la democratización en Cuba”
Delia Contreras
- Nº 36/2010 “La asociación estratégica UE-Brasil. Retórica y pragmatismo en las relaciones Euro-Brasileñas (Vol 1 y 2)”
Ana Isabel Rodríguez Iglesias

- Nº 37/2011 “China’s foreign policy: A European Perspective”
Fernando Delage y Gracia Abad
- Nº 38/2011 “China’s Priorities and Strategy in China-EU Relations”
Chen Zhimin, Dai Bingran, Zhongqi Pan and Ding Chun
- Nº 39/2011 “Motor or Brake for European Policies? Germany’s new role in the EU after the Lisbon-
Judgment of its Federal Constitutional Court”
Ingolf Pernice
- Nº 40/2011 “Back to Square One: the Past, Present and Future of the Simmenthal Mandate”
Siniša Rodin
- Nº 41/2011 “Lisbon before the Courts: Comparative Perspectives”
Mattias Wendel
- Nº 42/2011 “The Spanish Constitutional Court, European Law and the constitutional traditions common to
the Member States (Art. 6.3 TUE). Lisbon and beyond”
Antonio López-Pina
- Nº 43/2011 “Women in the Islamic Republic of Iran: The Paradox of less Rights and more Opportunities”
Désirée Emilie Simonetti
- Nº 44/2011 “China and the Global Political Economy”
Weiping Huang & Xinning Song
- Nº 45/2011 “Multilateralism and Soft Diplomacy”
Juliet Lodge and Angela Carpenter
- Nº 46/2011 “FDI and Business Networks: The EU-China Foreign Direct Investment Relationship”
Jeremy Clegg and Hinrich Voss
- Nº 47/2011 “China within the emerging Asian multilateralism and regionalism. As perceived through a
comparison with the European Neighborhood Policy”
Maria-Eugenia Bardaro & Frederik Ponjaert
- Nº 48/2011 “Multilateralism and global governance”
Mario Telò
- Nº 49/2011 “EU-China: Bilateral Trade Relations and Business Cooperation”
Enrique Fanjul
- Nº 50/2011 “Political Dialogue in EU-China Relations”
José María Beneyto, Alicia Sorroza, Inmaculada Hurtado y Justo Corti
- Nº 51/2011 “La Política Energética Exterior de la Unión Europea. Entre dependencia, seguridad de
abastecimiento, mercado y geopolítica”
Marco Villa
- Nº 52/2011 “Los Inicios del Servicio Europeo de Acción Exterior”
Macarena Esteban Guadalix
- Nº 53/2011 “Holding Europe’s CFSP/CSDP Executive to Account in the Age of the Lisbon Treaty”
Daniel Thym
- Nº 54/2011 “El conflicto en el Ártico: ¿hacia un tratado internacional?”
Alberto Trillo Barca
- Nº 55/2012 “Turkey’s Accession to the European Union: Going Nowhere”
William Chislett
- Nº 56/2012 “Las relaciones entre la Unión Europea y la Federación Rusa en materia de seguridad y defensa.
Reflexiones al calor del nuevo concepto estratégico de la Alianza Atlántica”
Jesús Elguea Palacios

- Nº 57/2012 “The Multiannual Financial Framework 2014-2020: A Preliminary analysis of the Spanish position”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 58/2012 “Preserving Sovereignty, Delaying the Supranational Constitutional Moment? The CJEU as the Anti-Model for regional judiciaries”
Allan F. Tatham
- Nº 59/2012 “La participación de las Comunidades Autónomas en el diseño y la negociación de la Política de Cohesión para el periodo 2014-2020”
Mario Kölling y Cristina Serrano Leal
- Nº 60/2012 “El planteamiento de las asociaciones estratégicas: la respuesta europea ante los desafíos que presenta el Nuevo Orden Mundial”
Javier García Toni
- Nº 61/2012 “La dimensión global del Constitucionalismo Multinivel. Una respuesta legal a los desafíos de la globalización”
Ingolf Pernice
- Nº 62/2012 “EU External Relations: the Governance Mode of Foreign Policy”
Gráinne de Búrca
- Nº 63/2012 “La propiedad intelectual en China: cambios y adaptaciones a los cánones internacionales”
Paula Tallón Queija
- Nº 64/2012 “Contribuciones del presupuesto comunitario a la gobernanza global: claves desde Europa”
Cristina Serrano Leal
- Nº 65/2013 “Las Relaciones Germano-Estadounidenses entre 1933 y 1945”
Pablo Guerrero García
- Nº 66/2013 “El futuro de la agricultura europea ante los nuevos desafíos mundiales”
Marta Llorca Gomis, Raquel Antón Martín, Carmen Durán Vizán,
Jaime del Olmo Morillo-Velarde
- Nº 67/2013 “¿Cómo será la guerra en el futuro? La perspectiva norteamericana”
Salvador Sánchez Tapia
- Nº 68/2013 “Políticas y Estrategias de Comunicación de la Comisión Europea: Actores y procesos desde que se aprueban hasta que la información llega a la ciudadanía española”
Marta Hernández Ruiz
- Nº 69/2013 “El reglamento europeo de sucesiones. Tribunales competentes y ley aplicable. Excepciones al principio general de unidad de ley”
Silvia Ortiz Herrera
- Nº 70/2013 “Private Sector Protagonism in U.S. Humanitarian Aid”
Sarah Elizabeth Capers
- Nº 71/2014 “Integration of Turkish Minorities in Germany”
Iraia Eizmendi Alonso
- Nº 72/2014 “La imagen de España en el exterior: La Marca España”
Marta Sabater Ramis
- Nº 73/2014 “Aportaciones del Mercado Interior y la política de competencia europea: lecciones a considerar por otras áreas de integración regional”
Jerónimo Maillo
- Nº 74/2015 “Las relaciones de la UE con sus socios meridionales a la luz de la Primavera Árabe”
Paloma Luengos Fernández
- Nº 75/2015 “De Viena a Sarajevo: un estudio del equilibrio de poder en Europa entre 1815 y 1914”
Álvaro Silva Soto

- Nº 76/2015 “El avance de la ultraderecha en la Unión Europea como consecuencia de la crisis: Una perspectiva del contexto político de Grecia y Francia según la teoría del ‘chivo expiatorio’”
Eduardo Torrecilla Giménez
- Nº 77/2016 “La influencia de los factores culturales en la internacionalización de la empresa: El caso de España y Alemania”
Blanca Sánchez Goyenechea
- Nº 78/2016 “La Cooperación Estructurada Permanente como instrumento para una defensa común”
Elena Martínez Padilla
- Nº 79/2017 “The European refugee crisis and the EU-Turkey deal on migrants and refugees”
Guido Savasta
- Nº 80/2017 “Brexit:How did the UK get here?”
Izabela Daleszak
- Nº 81/2017 “Las ONGD españolas: necesidad de adaptación al nuevo contexto para sobrevivir”
Carmen Moreno Quintero
- Nº 82/2017 “Los nuevos instrumentos y los objetivos de política económica en la UE: efectos de la crisis sobre las desigualdades”
Miguel Moltó
- Nº 83/2017 “Peace and Reconciliation Processes: The Northern Irish case and its lessons”
Carlos Johnston Sánchez
- Nº 84/2018 “Cuba en el mundo: el papel de Estados Unidos, la Unión Europea y España”
Paula Foces Rubio
- Nº 85/2018 “Environmental Protection Efforts and the Threat of Climate Change in the Arctic: Examined Through International Perspectives Including the European Union and the United States of America”
Kristina Morris
- Nº 86/2018 “La Unión Europea pide la palabra en la (nueva) escena internacional”
José Martín y Pérez de Nanclares
- Nº 87/2019 “El impacto de la integración regional africana dentro del marco de asociación UE-ACP y su implicación en las relaciones post Cotonú 2020”
Sandra Moreno Ayala
- Nº 88/2019 “Lucha contra el narcotráfico: un análisis comparativo del Plan Colombia y la Iniciativa Mérida”
Blanca Paniego Gámez
- Nº 89/2019 “Desinformación en la UE: ¿amenaza híbrida o fenómeno comunicativo? Evolución de la estrategia de la UE desde 2015”
Elena Terán González
- Nº 90/2019 “La influencia del caso Puigdemont en la cooperación judicial penal europea”
Pablo Rivera Rodríguez
- Nº 91/2020 “Trumping Climate Change: National and International Commitments to Climate Change in the Trump Era”
Olivia Scotti
- Nº 92/2020 “El impacto social de la innovación tecnológica en Europa”
Ricardo Palomo-Zurdo, Virginia Rey-Paredes, Milagros Gutiérrez-Fernández, Yakira Fernández-Torres
- Nº 93/2020 “El Reglamento sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas, la asignatura pendiente del Mercado Único Digital”
Ana Gascón Marcén

- Nº 94/2020 “Referencias al tratamiento constitucional de la Unión Europea en algunos Estados Miembros”
Rafael Ripoll Navarro
- Nº 95/2020 “La identidad europea, ¿en crisis? Reflexiones entorno a los valores comunes en un entorno de cambio”
Irene Correas Sosa
- Nº 96/2020 “La configuración de un sistema de partidos propiamente europeo”
Luis Rodrigo de Castro
- Nº 97/2020 “El Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. La participación de Europa y de España”
Amadeo Jansana Tanehashi
- Nº 98/2020 “Nuevas perspectivas en las relaciones entre la Unión Europea y China”
Georgina Higuera
- Nº 99/2020 “Inversiones Unión Europea-China: ¿hacia una nueva era?”
Jerónimo Maillo y Javier Porras
- Nº 100/2020 “40 años de reforma: el papel de China en la comunidad internacional”
Enrique Fanjul
- Nº 101/2020 “A climate for change in the European Union. The current crisis implications for EU climate and energy policies”
Corina Popa
- Nº 102/2020 “Aciertos y desafíos de la cooperación Sur-Sur. Estudio del caso de Cuba y Haití”
María Fernández Sánchez
- Nº 103/2020 “El Derecho Internacional Humanitario después de la II Guerra Mundial”
Gonzalo del Cura Jiménez
- Nº 104/2020 “Reframing the Response to Climate Refugees”
Alexander Grey Crutchfield
- Nº 105/2021 “The Biden Condition: interpreting Treaty-Interpretation”
Jose M. de Areilza
- Nº 106/2021 “¿Hacia la Corte Multilateral de Inversiones? El acuerdo de inversiones EU-China y sus consecuencias para el arbitraje”
José María Beneyto Pérez
- Nº 107/2021 “El acuerdo de partenariado económico UE-Japón. Implicaciones para España”
Amadeo Jansana Tanehashi
- Nº 108/2021 “El acuerdo con Reino Unido. Implicaciones para España”
Allan Francis Tatham
- Nº 109/2021 “El ‘Comprehensive Economic and Trade Agreement’ (CETA) con Canadá. Implicaciones para España”
Cristina Serrano Leal
- Nº 110/2021 “Acuerdos comerciales UE de ‘Nueva Generación’: origen, rasgos y valoración”
Jerónimo Maillo

- Nº 111/2021 “Europa en el mundo”
Emilio Lamo de Espinosa
- Nº 112/2021 “A geostrategic rivalry: the Sino-Indian border dispute”
Eva María Pérez Vidal
- Nº 113/2021 “The EU-China Digital Agenda and Connectivity”
Meri Beridze
- Nº 114/2021 “Las mujeres en los conflictos y postconflictos armados: la Resolución 1325 de la ONU y su vigencia hoy”
Guadalupe Caverro Martínez
- Nº 115/2021 “Tesla: estrategias de internacionalización y acceso al mercado en Brasil”
Carmen Salvo González
- Nº 116/2022 “Player or board game? In Search of Europe’s Strategic Autonomy: The Need of a Common Digital Strategy of the European Union towards the People’s Republic of China”
Loreto Machés Blázquez
- Nº 117/2022 “La posición de la Unión Europea en el conflicto del Sáhara Occidental ¿Terminan los principios donde empiezan los intereses?”
Elena Ruiz Giménez
- Nº 118/2022 “La defensa de los valores de la Unión Europea: La condicionalidad de los Fondos Europeos al estado de derecho”
Alicia Arjona Hernández
- Nº 119/2022 “Medidas restrictivas en la Unión Europea: el nuevo régimen de sanciones contra las violaciones y abusos graves de los derechos humanos en el contexto internacional”
Celia Fernández Castañeda
- Nº 120/2022 “La relación hispano-británica en materia de seguridad y defensa después del Brexit”
Salvador Sánchez Tapia
- Nº 121/2022 “Oportunidades para la cooperación bilateral en la cultura, la educación y la investigación: Piedras angulares en las relaciones hispano-británicas después de Brexit”
Allan F. Tatham
- Nº 124/2022 “Derechos humanos y debida diligencia en las cadenas globales de suministro”
Enrique Fanjul
- Nº 125/2022 “Sostenibilidad y derecho internacional de las inversiones: claves prácticas para estados y empresas transnacionales”
Francisco Pascual-Vives
Alberto Jiménez-Piernas García

Serie Política de la Competencia y Regulación

- Nº 1/2001 “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”
José María Beneyto
- Nº 2/2001 “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa-Iberdrola”
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3/2001 “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1/2002 “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 1/2002 “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3/2002 “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”
Mercedes García Pérez
- Nº 4/2002 “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”
Juan Briones Alonso
- Nº 5/2002 “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6/2002 “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1/2003 “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2/2003 “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán y Emilia Gargallo González
- Nº 3/2003 “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”
Pablo Berenguer O’Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1/2004 “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”
Lucana Estévez Mendoza
- Nº 2/2004 “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”
Francisco Marcos
- Nº 1/2005 “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”
Jerónimo Maíllo González-Orús

- Nº 2/2005 “La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia”
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3/2005 “El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado”
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº 18/2006 “Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia”
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 19/2006 “Un nuevo marco institucional en la defensa de la competencia en España”
Carlos Padrós Reig
- Nº 20/2006 “Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006”
Juan Arpio Santacruz
- Nº 21/2006 “La intervención del Gobierno en el control de concentraciones económicas”
Albert Sánchez Graells
- Nº 22/2006 “La descentralización administrativa de la aplicación del Derecho de la competencia en España”
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 23/2007 “Aplicación por los jueces nacionales de la legislación en materia de competencia en el Proyecto de Ley”
Juan Manuel Fernández López
- Nº 24/2007 “El tratamiento de las restricciones públicas a la competencia”
Francisco Marcos Fernández
- Nº 25/2008 “Merger Control in the Pharmaceutical Sector and the Innovation Market Assessment. European Analysis in Practice and differences with the American Approach”
Teresa Lorca Morales
- Nº 26/2008 “Separación de actividades en el sector eléctrico”
Joaquín M^a Nebreda Pérez
- Nº 27/2008 “Arbitraje y defensa de la competencia”
Antonio Creus Carreras y Josep Maria Juliá Insenser
- Nº 28/2008 “El procedimiento de control de concentraciones y la supervisión por organismos reguladores de las Ofertas Públicas de Adquisición”
Francisco Marcos Fernández
- Nº 29/2009 “Intervención pública en momentos de crisis: el derecho de ayudas de Estado aplicado a la intervención pública directa en las empresas”
Pedro Callol y Jorge Manzarbeitia
- Nº 30/2010 “Understanding China’s Competition Law & Policy: Merger Control as a Case Study”
Jeronimo Maillo
- Nº 31/2012 “Autoridades autonómicas de defensa de la competencia en vías de extinción”
Francisco Marcos
- Nº 32/2013 “¿Qué es un cártel para la CNC?”
Alfonso Rincón García-Loygorri

- Nº 33/2013 “Tipología de cárteles duros. Un estudio de los casos resueltos por la CNC”
Justo Corti Varela
- Nº 34/2013 “Autoridades responsables de la lucha contra los cárteles en España y la Unión Europea”
José Antonio Rodríguez Miguez
- Nº 35/2013 “Una revisión de la literatura económica sobre el funcionamiento interno de los cárteles y sus efectos económicos”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 36/2013 “Poderes de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia”
Alberto Escudero
- Nº 37/2013 “Screening de la autoridad de competencia: mejores prácticas internacionales”
María Jesús Arroyo Fernández y Begoña Blasco Torrejón
- Nº 38/2013 “Objetividad, predictibilidad y determinación normativa. Los poderes normativos *ad extra* de las autoridades de defensa de la competencia en el control de los cárteles”
Carlos Padrós Reig
- Nº 39/2013 “La revisión jurisdiccional de los expedientes sancionadores de cárteles”
Fernando Díez Estella
- Nº 40/2013 “Programas de recompensas para luchar contra los cárteles en Europa: una comparativa con terceros países”
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 41/2014 “La Criminalización de los Cárteles en la Unión Europea”
Amparo Lozano Maneiro
- Nº 42/2014 “Posibilidad de sancionar penalmente los cárteles en España, tanto en el presente como en el futuro”
Álvaro Mendo Estrella
- Nº 43/2014 “La criminalización de los hardcore cartels: reflexiones a partir de la experiencia de EE. UU. y Reino Unido”
María Gutiérrez Rodríguez
- Nº 44/2014 “La escasez de acciones de daños y perjuicios derivadas de ilícitos antitrust en España, ¿Por qué?”
Fernando Díez Estella
- Nº 45/2014 “Cuantificación de daños de los cárteles duros. Una visión económica”
Rodolfo Ramos Melero
- Nº 46/2014 “El procedimiento sancionador en materia de cárteles”
Alfonso Lamadrid de Pablo y José Luis Buendía Sierra
- Nº 47/2014 “Japanese Cartel Control in Transition”
Mel Marquis and Tadashi Shiraishi
- Nº 48/2015 “Una evaluación económica de la revisión judicial de las sanciones impuestas por la CNMC por infracciones anticompetitivas”
Javier García-Verdugo
- Nº 49/2015 “The role of tax incentives on the energy sector under the Climate Change’s challenges Pasquale Pistone”
Iñaki Bilbao

- Nº 50/2015 “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common understanding”
Marta Villar Ezcurra and Pernille Wegener Jessen
- Nº 51/2015 “Energy taxation and key legal concepts in the EU State aid context: looking for a common understanding Energy Tax Incentives and the GBER regime”
Joachim English
- Nº 52/2016 “The Role of the Polluter Pays Principle and others Key Legal Principles in Energy Taxes, on an State aid Context”
José A. Rozas
- Nº 53/2016 “EU Energy Taxation System & State Aid Control Critical Analysis from Competitiveness and Environmental Protection Objectives”
Jerónimo Maillo, Edoardo Traversa, Justo Corti and Alice Pirlot
- Nº 54/2016 “Energy Taxation and State Aids: Analysis of Comparative Law”
Marta Villar Ezcurra and Janet Milne
- Nº 55/2016 “Case-Law on the Control of Energy Taxes and Tax Reliefs under European Union Law”
Álvaro del Blanco, Lorenzo del Federico, Cristina García Herrera, Concetta Ricci, Caterina Verrigni and Silvia Giorgi
- Nº 56/2017 “El modelo de negocio de Uber y el sector del transporte urbano de viajeros: implicaciones en materia de competencia”
Ana Goizueta Zubimendi
- Nº 57/2017 “EU Cartel Settlement procedure: an assessment of its results 10 years later”
Jerónimo Maillo
- Nº 58/2019 “Quo Vadis Global Governance? Assessing China and EU Relations in the New Global Economic Order”
Julia Kreienkamp and Dr Tom Pegram
- Nº 59/2019 “From Source-oriented to Residence-oriented: China’s International Tax Law Reshaped by BRI?”
Jie Wang
- Nº 60/2020 “The EU-China trade partnership from a European tax perspective”
Elena Masegla Mischyszyn, Marie Lamensch, Edoardo Traversa y Marta Villar Ezcurra
- Nº 61/2020 “A Study on China’s Measures for the Decoupling of the Economic Growth and the Carbon Emission”
Rao Lei, Gao Min
- Nº 62/2020 “The global climate governance: a comparative study between the EU and China”
Cao Hui
- Nº 63/2020 “The evolvement of China-EU cooperation on climate change and its new opportunities under the European Green Deal”
Zhang Min and Gong Jialuo

Resumen: El objetivo de este trabajo consiste en proponer medidas que permitan suavizar los efectos del *Brexit* sobre las relaciones económicas bilaterales entre España y el Reino Unido. Para ello, primero se muestran detalladamente la cuantía y composición de dichos intercambios. A continuación, se analiza cómo el Acuerdo de Comercio y Cooperación firmado afecta a cada uno de ellos. Finalmente, se realizan propuestas específicas para reducir las nuevas fricciones, adaptadas a cada tipo de relación bilateral y centradas en sus componentes de mayor peso. La viabilidad práctica de esta estrategia conciliadora dependerá de que la confianza mutua aumente. Esto no está garantizado, debido tanto a las potenciales fuentes de conflicto que el Acuerdo firmado contiene como a los intereses políticos del actual gobierno británico.

Abstract: The aim of this paper is to propose measures to soften the effects of Brexit on bilateral economic relations between Spain and the United Kingdom. To this end, we first show in detail the amount and composition of these exchanges. Next, we analyse how the already signed Trade and Cooperation Agreement affects each of them. Finally, specific proposals are made to reduce the new frictions, adapted to each type of bilateral relationship and focusing on its most important components. The practical viability of this conciliatory strategy will depend on increasing mutual trust. This is not guaranteed, given both the potential sources of conflict that the signed agreement contains and the political interests of the current British government.

Palabras clave: Brexit, Unión Europea, sector exterior de España, política comercial, acuerdos de libre comercio.

Keywords: Brexit, European Union, Spain's external sector, commercial policy, free trade agreements.



Real Instituto Universitario de Estudios Europeos
Universidad CEU San Pablo
Avda. del Valle 21, 28003 Madrid
Teléfono: 91 514 04 22 | Fax: 91 514 04 28
idee@ceu.es, www.idee.ceu.es

ISBN: 978-84-19111-02-9

