



Cola de camiones camino del Puerto de Dover (Reino Unido), el martes. / GARETH FULLER (DPA)

El sector turístico, el de la automoción y el agroalimentario son los más amenazados por la materialización del divorcio entre la UE y el Reino Unido

## Los miedos españoles al Brexit

ÁLVARO SÁNCHEZ, Madrid  
Un mensaje de la división británica de Volkswagen en redes sociales se ha convertido en un ejemplo de cómo el Brexit puede pasar en pocos días de copar titulares a golpear el bolsillo del consumidor. "Le garantizamos que no le cobraremos los aranceles pos-Brexit si encarga su nuevo Volkswagen antes de las 17.30 horas del 31 de diciembre", reza el texto del fabricante alemán en Twitter. El precio de la soberanía empezará a medirse desde el 1 de enero en euros y libras esterlinas. Y lo sería más aún en el caso, que parece alejarse, de que no haya acuerdo entre Bruselas y Londres.

Pase lo que pase, la economía española no será inmune. El Banco de España advierte de que está más expuesta a los vaivenes del Reino Unido que Alemania, Francia e Italia, las otras grandes potencias europeas, e identifica tres sectores especialmente vulnerables: el turístico, el agroalimentario y el del automóvil. Las negociaciones han remontado en las últimas horas, y todo hace pensar

que un pacto está al caer. "Hay un camino hacia un acuerdo", dijo ayer la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen.

De no ser así, las relaciones comerciales pasarían a regirse por las reglas de la Organización Mundial del Comercio, lo que implica

ría un arancel medio cercano al 7% al convertirse el Reino Unido en un país tercero, frente al 0% de recargos si se firma un acuerdo.

**Coches más caros.** El sector del motor, doblemente azotado por la pandemia y el complejo cambio

tecnológico auspiciado por los estrictos requisitos de emisiones, puede encajar en el pos-Brexit el tercer golpe. Y se trata del ámbito más importante de las exportaciones españolas al Reino Unido. Cada año se envían a las Islas unos 350.000 vehículos, un saldo positi-

### "Las implicaciones serán negativas haya o no acuerdo"

La CEOE advierte de que un pacto no arreglaría todo de un plumazo. "Todo parece indicar que, de culminar las negociaciones de una forma exitosa, el contenido del acuerdo sería modesto o de baja calidad en comparación con otros acuerdos comerciales suscritos por la UE, incluso con terceros países más lejanos", explican fuentes de la patronal.

Aun siendo una parte relevante de la ecuación, los problemas van más allá de los arance-

les, que quedarían suprimidos si hay fumata blanca. A la espera de conocer la letra pequeña, a la patronal le preocupa la poca ambición en capítulos como la contratación pública, la prestación temporal de servicios, la homologación de títulos de profesionales, la convergencia regulatoria, las barreras técnicas al comercio, las normas sanitarias, la propiedad intelectual o la normativa de competencia. "Las implicaciones una vez concluido el

periodo transitorio a las 0.00 del próximo 31 de diciembre serán negativas para las empresas españolas haya o no haya acuerdo", añaden en la CEOE. "De manera inmediata, los exportadores podrían afrontar cuellos de botella en la frontera, y que se genere, sobre todo entre las pymes, confusión en la gestión de los documentos para exportar bienes", alertan.

No todo son malas noticias para las firmas españolas. Pese a advertir de que habrá consecuencias, el Banco de España confía en que la diversificación geográfica de las empresas que exportan al Reino Unido y su elevada productividad amortigüen el impacto.

Si no hay pacto, el arancel a los coches sería del 10%. Y si lo hay, del 0%

Más de 18 millones de británicos viajaron a España el año pasado

El país es el tercer mercado de las exportaciones hortofrutícolas

vo frente a los 130.000 que viajan en sentido opuesto. Según la patronal Anfac, suman el 14,2% de las exportaciones de vehículos, con un valor de 4.600 millones de euros, solo por detrás de los envíos a Alemania y Francia.

En el peor escenario del Brexit a las bravas, con las normas de la OMC en la mano el arancel sería del 10% para los turismos y del 22% para los vehículos comerciales e industriales. Eso significaría que un coche que antes costaba 20.000 euros subiría a 22.000. "Un Brexit sin acuerdo puede suponer un impacto para la automoción de 370 millones anuales debido al aumento arancelario y los trámites administrativos en aduanas", calcula Aranzazu Mur, directora de economía en Anfac.

Esos recargos desaparecerían si hay acuerdo, pero la salida del Reino Unido de la unión aduanera plantea dudas en otros frentes. La patronal pide ayuda al Gobierno para evitar el colapso fronterizo. "Haya o no acuerdo, España debe trabajar para que el paso en frontera sea lo más ágil, con unos trámites administrativos que no sean una traba y no supongan costes mayores tanto para exportar como importar. El sector trabaja con el *just in time*, casi sin almacenaje. Cualquier falta de fluidez para el aprovisionamiento de piezas es un coste añadido", alerta Mur.

**Golpe al turismo.** El Brexit ha devaluado la libra esterlina, re-

bajando el poder adquisitivo de los británicos. Dado que el Reino Unido se juega más que cada uno de sus 27 exsocios por separado, un descarrilamiento del acuerdo ahondaría en la crisis de su divisa. Ese impacto, unido al retroceso de la economía por la tormenta perfecta de pandemia y Brexit, podría trasladarse al turismo. Y ahí España se juega mucho. El Reino Unido es el principal mercado emisor con el 21% de las entradas en 2019 y un 19% del gasto. Más de 18 millones de británicos visitaron España el año pasado. Fuera del maná viajero, las exportaciones españolas de servicios no turísticos supusieron en 2019 un 11% del total, con Telefónica, el Banco Santander o el Banco Sabadell bien asentados allí.

**Inquietud en el huerto.** Cuando un estudio del Banco de España colocó a Murcia como la comunidad más vulnerable al pos-Brexit, quedó claro que detrás estaba su dependencia del sector agroalimentario. Según el organismo, las exportaciones murcianas al mercado británico superan el 3% del PIB regional, frente a un 1,5% del conjunto de España, y suponen una proporción más elevada de las ventas al exterior (9,3%).

En 2019, según la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas (Fepex), las ventas hortofrutícolas españolas al mercado británico, el tercero tras Alemania y Francia, alcanzaron 1,5 millones de toneladas, y 1.779 millones de euros (entre ellas 220 millones por frutos rojos, 154 millones por mandarinas y 125 millones por tomates).

Además, 88 barcos españoles faenan en aguas británicas con unos 2.150 tripulantes a bordo, a los que se suman empresas pesqueras con capital español que operan en las islas Malvinas.

En dos semanas se pondrá en marcha el contador con el coste de romper amarras. Salvado el veto de Polonia y Hungría a los fondos europeos, cerrado el acuerdo climático, y con Donald Trump fuera de la Casa Blanca, el divorcio con Londres es la última gran piedra en el zapato comunitario. Un largo capítulo que termina generando nuevas incertidumbres a las empresas y alivio a los negociadores tras cuatro años agotadores.