

Reino Unido y la UE: un divorcio difícil



[John Springford](#)

Las

consecuencias económicas de abandonar la Unión.

¿Ha sido buena la UE para la economía del Reino Unido? ¿Las regulaciones comunitarias añaden burocracia a la economía británica? ¿Qué resultado podría tener una negociación posterior a la salida de Gran Bretaña, sería peor o mejor que la pertenencia a la Unión? Estos son los tres aspectos en los que se centra el reciente informe del CER sobre las consecuencias económicas de abandonar la Unión Europea.

Debido a que el comercio entre los Estados miembros de la UE no está sujeto a aranceles, la Unión Europea ha prestado atención a las barreras no arancelarias que derivan de 28 normativas nacionales diferentes. Para ello ha creado unas normas mínimas comunes y ha hecho que los Estados miembros reconozcan oficialmente las normas de los demás.

Los detractores de la UE destacan que el comercio del Reino Unido con las economías emergentes crece a más velocidad que el que mantiene con el resto de la Unión. Algunos dicen que eso es prueba de que el mercado único ha perdido importancia. Pero es lógico que sea así, porque las economías emergentes están creciendo con mucha más rapidez, dado que se encuentran en la fase de ponerse a la altura y tienen numerosos recursos no utilizados que pueden aprovechar.

La única forma de averiguar si la pertenencia a la UE ha impulsado el comercio o no es medir las transacciones comerciales del Reino Unido con distintos países dentro y fuera de la Unión.

Después hay que medir el crecimiento económico y otros factores que influyen en las relaciones comerciales, como la distancia geográfica.

El modelo seguido por el estudio del CER hace exactamente eso, demuestra que la pertenencia del Reino Unido a la UE ha impulsado su comercio de bienes con otros Estados miembros en un 55%. No existen pruebas de que haya habido ningún desvío comercial, es decir, de que la pertenencia de este país a la Unión reduzca sus transacciones comerciales con países no miembros.

Además, el mercado único ha impulsado las inversiones entre el Reino Unido y el resto de la UE. En 1997, el 30% de la reserva acumulada de inversiones extranjeras directas en Gran Bretaña procedía de otros Estados miembros de la UE. En 2012, el porcentaje era del 50%. Y está aumentando muy deprisa. Gran parte de esas inversiones van a parar a servicios, en especial los servicios financieros.

La City ha salido muy beneficiada. Es el mayor centro financiero de la UE y la eurozona. Los gobiernos han eliminado los obstáculos a la circulación de capitales en todo el mundo. Pero el mercado único de las finanzas está especialmente desarrollado, por las infraestructuras creadas para facilitar las transacciones en euros, porque existen menos barreras normativas a la circulación de capitales que fuera de Europa y porque las normas sobre la libre circulación hacen que haya numerosos trabajadores procedentes de otros países de la Unión y que conocen sus mercados de origen.

Ahora bien, ¿las normas comunes de la UE no entrañan mayores costes para las empresas británicas? Es indudable que algunas normativas comunitarias suponen más costes que beneficios. Pero la idea de que producen un grave problema de oferta está equivocada.

Para empezar, el mercado común no existiría si no se elaboraran normas comunes. Si el Reino Unido abandonara la Unión y quemara todas sus restricciones burocráticas en una hoguera, la UE y Gran Bretaña tendrían normativas distintas y los exportadores deberían afrontar costes mayores.

Y no existen pruebas de que las normas de la UE limiten a las empresas británicas. El Reino Unido tiene el segundo mercado de productos menos regulado de toda la OCDE, después de Holanda. Sus protecciones laborales son similares a las de Estados Unidos, Canadá y Australia. Y muy inferiores a las de los países europeos continentales.

Es decir, las normas de la UE no imponen una armonización estricta en todo su territorio; Gran Bretaña sigue teniendo mercados sin regular, a pesar de pertenecer a ella. Por consiguiente, se

deduce que abandonar esas normas no generaría más volumen de producción; de hecho, es muy probable que la producción disminuyera con la salida.

Si dejar la UE generase mayores costes comerciales, la economía británica se vería perjudicada. Para fijarnos en la tercera pregunta: ¿la situación comercial sería peor fuera de la UE que dentro de ella? La respuesta es “sí”.

Después de abandonar la UE, el Reino Unido tendrá que elegir entre tener acceso al mercado y librarse de las normas de la UE. Dado que el acceso al mercado es importante para la prosperidad británica, sería una negociación muy difícil.

La opción noruega -integrarse en el Área Económica Europea- es insatisfactoria desde el punto de vista político. Ofrecería al Reino Unido pleno acceso al mercado. Pero, a cambio, tendría que adherirse a las normas de la UE y tendría escasa influencia en la elaboración de éstas.

La opción suiza sería mejor, aunque no mucho. Suiza tiene acuerdos bilaterales que le dan pleno acceso al mercado único de bienes y mano de obra. ¿Pero qué pasaría con la City? Si quiere seguir teniendo pleno acceso a los mercados financieros de la UE, tendría que adherirse a las normas sobre servicios y capitales. Y entonces estaríamos de vuelta donde empezamos, salvo que, a diferencia de la situación actual, Gran Bretaña no tendría más poder sino menos para imponer normativas.

En cuanto a los acuerdos comerciales con otros países, en cuanto Gran Bretaña abandonara la UE, dejarían de tener vigencia los tratados de libre comercio actuales de la Unión con terceros países. Si se aplicasen las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a las exportaciones británicas a dichos países, los costes para los exportadores serían mayores.

Si se aprueba en una votación la salida de la UE, Gran Bretaña se encontraría en una posición difícil. El pleno acceso al mercado único es importante para la prosperidad británica. Las normas de la UE causan pocos perjuicios a la economía del país, que tendría que escoger entre tener pleno acceso al mercado único europeo, a cambio de seguir respetando sus normas y tener poca influencia en su elaboración, o librarse de las normas pero tener menos acceso al mercado. Es mejor y más sencillo quedarse dentro.

Traducción de María Luisa Rodríguez Tapia.

Fecha de creación

24 junio, 2014