

ECONOMÍA / POLÍTICA

Automóvil, textil y agroalimentario se juegan 10.000 millones de euros con un Brexit caótico

NEGOCIACIONES CONTRARRELOJ/ España será uno de los países más golpeados por un Brexit sin acuerdo. Las empresas deberán afrontar retrasos en frontera, barreras burocráticas y aranceles. Todo ello pone en riesgo las ventas a Reino Unido.

Inma Benedito. Madrid

Una hilera de camiones varados, contados por centenares, taponando el puerto de Dover, la entrada a Reino Unido desde la Unión Europea. Fue el simulacro de un *no deal Brexit*, y tuvo lugar en enero de 2019. La semana pasada, los negociadores de ambas partes afrontaron más alejados que nunca la última ronda de conversaciones antes del divorcio, con demandas de infracción de por medio. Si fracasan, Reino Unido pasará a ser un país tercero para Europa, pero con una dependencia comercial enorme, del calibre de cualquier socio del club comunitario. España es uno de los mercados europeos más expuestos, y no sólo por el turismo (ver información adjunta). La caída generalizada en las ventas a Reino Unido, quinto gran destino exportador para España, viene produciéndose desde 2016, año del referéndum, según constata el propio Banco de España. En caso de Brexit caótico, el automóvil, el agroalimentario y el textil, tres de los sectores más afectados, se juegan nada menos que 10.000 millones de euros en exportaciones. Las empresas españolas, que ya bregan por no quebrar ante el agujero de ventas que ha provocado la crisis del Covid-19, afrontan ahora un nuevo revés.

Felipe López es uno de los empresarios españoles que teme la pesadilla de Dover. El gerente de Gregal, una cooperativa agrícola murciana con presencia en Reino Unido desde hace 25 años, envía un millar de camiones al año a las islas, cargados de calabacines, lechugas, pimientos y melones. "Estamos muy preocupados. En agricultura trabajas a siete meses vista, y toda la planificación del invierno la tenemos ya hecha", explica. Murcia es, de hecho, la región española más vulnerable al Brexit en relación con el tamaño de su economía (las ventas a Reino Unido representan el 3% de su PIB, el doble que la media española).

Un Brexit caótico se traduciría en barreras burocráticas que encarecerían los envíos y controles en frontera que

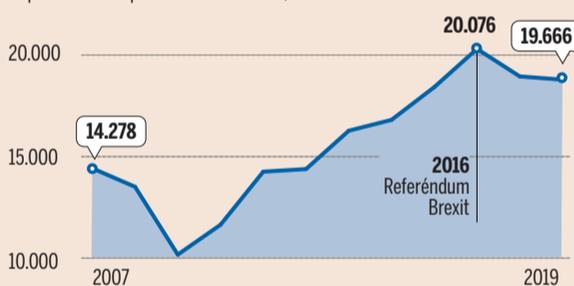


Decenas de camiones, en el ensayo de Brexit caótico que tuvo lugar en enero de 2019 en Dover.

COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y REINO UNIDO, LO QUE ESTÁ EN JUEGO

> Una relación estrecha

Exportaciones españolas a Reino Unido, en millones de euros



> Cataluña, Valencia y Madrid, las más expuestas

Exportaciones españolas a Reino Unido, en millones de euros. En 2019.



Fuente: Datacomex

echarían por tierra productos perecederos como los que López vende. Además, comenta, "Reino Unido, solo por ser una isla, ya encarece". Puede haber unos 1.000 euros de diferencia entre enviar un camión a Inglaterra y uno a centroeuropa.

A ello, además, se sumarían miles de millones de euros en exportaciones gravadas con aranceles que antes no existían. El Banco de España calcula que el arancel promedio para el total de las exportaciones españolas a Reino Unido estaría en torno al 7%. En

otras palabras, las empresas españolas pagarían unos 1.300 millones de euros en impuestos fronterizos.

En el sector agroalimentario, los gravámenes superarían el 10% en algunas frutas, como naranjas o mandarinas. En total, según los datos de COAG, organización de agricultores y ganaderos, hay más de 3.800 millones de euros en juego en exportaciones españolas agroalimentarias. A corto plazo, apunta José Luis Miguel, director técnico de COAG, "somos un proveedor

> Los sectores más vulnerables

Comercio bilateral en 2019.

	Exportaciones	Importaciones	Millones de €	Variación interanual, en %
TOTAL COMERCIO DECLARADO			19.666	↑ 3,6
			11.808	↑ 3,1
Bienes de equipo			4.560	↑ 10,1
			2.585	↓ -1,9
Automóvil			4.170	↑ 2,6
			2.297	↑ 2,7
↳ Automóviles y motos			3.374	↑ 8,5
			1.493	↑ 2,2
Material transporte			2.310	↑ 27,4
			417,3	↓ -4,8
Alimentación, bebidas y tabaco			3.893	↑ 0,1
			1.231	↑ 8,6
↳ Frutas, hortalizas y legumbres			2.235	↑ 0,9
			73,8	↑ 6
Productos químicos			1.975	↑ 1,6
			2.260	↓ -4,3
Semimanufacturas no químicas			1.743	↓ -4,3
			697,8	↓ -4,3
Manufacturas de consumo			1.586	↑ 0,4
			831,5	↑ 8
Textiles			904,6	↓ -4,4
			293,3	↑ 9,7
Componentes del automóvil			796,5	↓ -16,7
			804,1	↑ 3,7

Expansión

El turismo arriesga 17.000 millones en ingresos

Una salida desordenada también conllevaría barreras en la movilidad de personas, y resulta que Reino Unido es el mercado emisor de turistas más importante para España. Cada año visitan territorio español más de 18 millones de viajeros británicos, que a su vez se dejan 17.000 millones anuales entre vuelos, reservas de alojamiento, ocio y compras. Antes de la irrupción de la crisis del Covid-19, la Alianza por la Excelencia turística, Exceltur, pronosticó una factura de alrededor de 1.000 millones de euros si se producía un Brexit sin acuerdo. El problema, explica su vicepresidente ejecutivo, José Luis Zoreda, es que ahora "la volatilidad es total". Al parón que ha supuesto la pandemia para el sector turístico, que sufrió un desplome en las llegadas en verano, hay que sumarle medidas restrictivas como las cuarentenas impuestas por Reino Unido a sus viajeros, además de nuevas restricciones a la movilidad que podrían anunciar como la exigencia de un visado.

que es complicado de sustituir," pero advierte de que va a haber una competencia muy dura con otros países, especialmente anteriores colonias británicas, con las que Reino Unido podría buscar una relación más favorable.

El sector más castigado, sin embargo, será el del automóvil. España vendió a Reino Unido 5.400 millones de euros entre vehículos y componentes de automóvil, según la asociación europea de fabricantes (Acea). Los aranceles a los que podrían verse sujetos,

del 10% para coches y de hasta el 22% en furgonetas y camiones, conllevarían unos costes adicionales de al menos 370 millones anuales, calculan desde la patronal Anfac. Esto se traduciría en una pérdida de ventas que se hará notar en las plantas de Ford en Almusafes, Valencia, y de Opel en Figueruelas (Zaragoza) o la fábrica de PSA en Vigo.

También en Galicia sufrirá el sector textil. Grandes cadenas como Inditex, Adolfo Domínguez o Bimba y Lola con presencia en suelo británico, y

compañías del sector de otras comunidades como Madrid o Cataluña, también expuestas, tendrán que afrontar aranceles de hasta un 12%, lo que les obligará a elegir entre subir precios o bajar márgenes. Y esto, con una caída de ventas del 42% acumulada en 2020 debido al coronavirus, explica Eduardo Zamácola, presidente de la asociación española del comercio textil (Aco-text) "no es viable. Sin acuerdo, estamos abocados al cierre de esas tiendas en Reino Unido", lamenta.