

## Brexit: acuerdo final en tiempos de COVID

Como era de esperar, la Unión Europea y el Reino Unido llegaron a un compromiso de último momento sobre el Brexit, solo siete días antes del día de salida de la UE. El acuerdo final del Brexit es más ventajoso que otros tratados de libre comercio, ya que ofrece tarifas cero para los bienes. Sin embargo, las barreras no arancelarias podrían ascender hasta un +10% debido a la salida de la Unión Aduanera. El periodo de transición que se esperaba por la falta de preparación de la declaración de aduanas por parte de Reino Unido se ha confirmado hasta finales de junio de 2021, mientras que los servicios financieros y la adecuación de los datos aún podrían demorarse más.

A continuación se analizan las características de este acuerdo final del Brexit que se celebra en tiempos de pandemia, según los datos del último informe de Euler Hermes, uno de los accionistas de Solunion:

- Primero, la demanda sigue siendo baja y volátil debido a las nuevas y estrictas restricciones sanitarias. A corto plazo, el confinamiento, especialmente en Reino Unido, empeorará la contracción del consumo y la inversión privados. Esto debería mantener bajo control la interrupción del comercio al menos hasta la primavera de 2021, lo que permitirá que los gobiernos de Reino Unido y la Unión Europea busquen más inversiones en infraestructura para reducir el tiempo de permanencia en la frontera. Sin embargo, para los exportadores el Reino Unido, el acuerdo final de Brexit en tiempos de COVID-19 podría resultar aún más difícil debido a una menor demanda junto con un aumento del +10% en las barreras no arancelarias.

Los datos de Euler Hermes apuntan a que los exportadores de Reino Unido perderán entre 13.500 y 27.300 millones de euros durante el año (frente a los 10.000 millones de los exportadores europeos) debido a la debilidad de la demanda, la mayor burocracia y la poca competitividad de la libra esterlina (para la que se espera una devaluación del -3% en 2021). Esto se traduciría en una pérdida anual del PIB de entre -0,6% y -1,1%.

- En segundo lugar, es probable que se requieran cambios en la cadena de suministro para sectores con alta dependencia de insumos extranjeros. La buena noticia es que la crisis de COVID-19 ya ha empujado a muchas empresas a repensar sus cadenas de suministro y buscar más proveedores nacionales. Una reciente encuesta sobre la cadena de suministro realizada por Euler Hermes, concluye que la proporción de empresas del Reino Unido que buscan proveedores nacionales es mayor en comparación con sus pares (35% frente al 17% en Italia, por ejemplo). Cuando se les preguntó sobre las razones para considerar cambiar la ubicación de sus proveedores, el 35% de las empresas del Reino Unido encuestadas mencionaron reducir los retrasos en las entregas y administrar mejor los inventarios entre las tres razones principales, frente al 21% en promedio en otros países.
- En tercer lugar, el impacto de la crisis de la COVID-19 podría aliviar parte del aumento de los precios atribuible al Brexit en algunos bienes en 2021. Para los importadores del Reino Unido, la interrupción del comercio se ha retrasado hasta julio de 2021, cuando esperamos que los precios de importación de los bienes aumenten. Aumento del +2% al +5% debido al papeleo adicional y al mayor tiempo de transporte. Estos costos podrían reducirse mediante (i) el reconocimiento mutuo de los «esquemas de comerciantes de confianza», (ii) las inversiones en infraestructura que hará el gobierno

de Reino Unido para facilitar los controles aduaneros y (iii) la baja presión sobre los precios debido a la interrupción de la demanda en medio de la pandemia de COVID-19.

- En cuarto lugar, seguir avanzando con la «industria inteligente» en Reino Unido sería difícil en tiempos de COVID-19. La fuerza laboral entrante ya se vio afectada en 2020 por las restricciones sanitarias y el Brexit lo acentuará, especialmente para los trabajadores de la UE. El número total de trabajadores de la Unión Europea que emigran a Reino Unido ha caído un -15% desde el referéndum de 2016. La escasez de mano de obra en el futuro ejercerá presiones al alza sobre los salarios y dificultará la sustitución por proveedores nacionales.
- En quinto lugar, la crisis de COVID-19 ofrece cierto margen de maniobra para que el apoyo político absorba el impacto negativo del Brexit, pero esperamos que el PIB se mantenga un -2% por debajo de los niveles anteriores a la crisis a fines de 2022. Se espera un gasto adicional de alrededor de 100.000 millones de libras (5% del PIB) en (i) infraestructura en la frontera y (ii) un recorte del IVA para limitar la pérdida de poder adquisitivo y el aumento de la inflación a partir del segundo semestre de 2021. Sin embargo, se espera que el nuevo confinamiento estricto hasta mediados de febrero mantenga a Reino Unido en recesión en el primer trimestre (-5,5% t/t). El pronóstico para el crecimiento del PIB se sitúa en +2.5% para 2021, y +7% en 2022.