

Transporte

INTERNACIONAL

El Brexit amenaza con replantear el tráfico de mercancías entre España y Reino Unido

La posibilidad de una nueva política aduanera genera incertidumbre entre los transportistas



Tráfico de camiones en el puerto de Bilbao, principal origen y destino del flujo comercial entre Reino Unido y España, para acceder al buque que enlaza con Portsmouth / PUERTO DE BILBAO

A. Guerrero *Barcelona*

Reino Unido decidirá el jueves, día 23, su permanencia en la Unión Europea en un referéndum que redefinirá las relaciones comerciales para todo el continente si gana la opción de abandonar la UE, el conocido Brexit. A medida que se acerca la cita, desde España, el sector del transporte acoge con incertidumbre las encuestas que apuntan hacia la puerta de salida, conscientes de las implicaciones que representa esta decisión en los flujos de transporte que unen a ambas economías. No en vano, Reino Unido es el cuarto socio comercial para España, el segundo país europeo que genera más tráfico para nuestros puertos y el quinto destino en las rutas de exportación de los camiones españoles.

Esta trascendencia aumenta para las empresas de transporte y puertos que han especializado su actividad en las relaciones comerciales con las islas británicas. Un ejemplo es el puerto de Santander, segundo español, tras Bilbao, en el flujo marítimo con Reino Unido, destino del 20% de sus toneladas. “La posible salida del Reino Unido de la UE genera preocupación en la Autoridad Portuaria de Santander”, reconoce su directora, Cristina López. “La libre circulación entre Estados ha poten-

ciado las exportaciones y cualquier retroceso en las facilidades del tráfico supondrá una disminución”, advierte Cristina López para la ruta que realiza la naviera Brittany Ferries. En su opinión, el Brexit representa también un riesgo en la actividad de importación y exportación de vehículos nuevos que realizan desde Santander a Reino Unido. “Es otro segmento que se puede ver afectado en función del

El puerto de Santander, que mueve con Reino Unido hasta el 20% de sus tráficos, admite que el referéndum “genera preocupación”

tratamiento aduanero que se establezca para las mercancías de Gran Bretaña”, asume la responsable del enclave cántabro, que extiende esta amenaza a otros tráficos, como la exportación de cemento o la importación de chatarra.

Sin embargo, y pese al temor, todavía se desconoce qué estatus comercial pasaría a ocupar Reino Unido si el día 23 se impone el Brexit. En este nuevo escenario, se contempla una travesía de dos años en la que

Reino Unido debería renegociar sus acuerdos comerciales con la UE. “La política aduanera que se adopte podrá mantenernos en estos mercados en niveles similares al actual o afectar al tráfico portuario”. “Habría que conocer el tipo de acuerdos para la circulación de pasajeros y mercancías que se alcanzarían con un Reino Unido fuera de la UE”.

Pese a esta incógnita, todo apunta a que transportar con las islas británicas resultará más caro y más lento si se produce la salida del bloque continental. El director de la filial española de First Cargo Transitarios, Julio Rodríguez, considera que “sería un retroceso importante y un encarecimiento para las mercancías” si Reino Unido pasa a contar “con las mismas condiciones que tienen países como Noruega y Suiza, que necesitan despacho de aduanas”. “Antes de entregarse las mercancías —señala Julio Rodríguez—, se tendrían que enviar a un recinto aduanero y posteriormente pagar aranceles, aunque tengan un tratamiento preferente, y despachos de aduanas de importación y exportación”.

“Para nosotros, Reino Unido es el segundo tráfico más importante, tras Suecia, que es donde está nuestra central, y no sabemos las

consecuencias que puede tener”, reconoce el responsable de First Cargo. “No hay nadie que esté preparado para la salida de la UE”, explica Rodríguez. “Un importador de amortiguadores, por ejemplo, que ahora los trae a España a un precio de 30 libras, desconoce cuánto le costará el producto si tiene que realizar un despacho de aduanas, dejar el camión en un recinto aduanero y pagar aranceles”. “Nadie quiere

La incertidumbre de muchos transportistas es desconocer cuánto encarecería y retrasaría los tráficos un nuevo acuerdo comercial

escuchar la catástrofe que puede venir”, asegura.

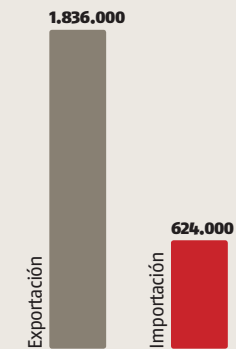
Desde Rhenus Logistics, que ofrece salidas de importación y exportación, con frecuencias desde semanales hasta diarias entre el Reino Unido y la Península Ibérica, muestra un escenario más optimista. El responsable Controlling de la compañía y miembro del comité de dirección, Iñigo Aldecoa, considera que “lo más probable es que el Brexit no ocurra, a pesar de

lo que digan las últimas encuestas”. En el caso de que ocurra, Aldecoa sí reconoce “la incertidumbre de qué nuevas relaciones comerciales se establecerán y cuánto tiempo tardaríamos en llegar a esos acuerdos”. “El modelo pensado por los euroescépticos es negociar un tratado que permita el libre comercio con la UE, pero será muy complicado tener una atmósfera pacífica de entendimiento tras el bofetón y el desprecio de un Brexit”. En cualquier caso, desde Rhenus insisten en que “los flujos de importaciones y exportaciones continuarían y nuestra empresa seguirá estando ahí para transportar esas mercancías”.

Aldecoa incorpora a esta reflexión, la incidencia que tendría para el conjunto de la economía una posible “devaluación temporal de la libra”. También se refiere a este aspecto el director general de Astic, Ramón Valdívila, que valora esta circunstancia como un posible elemento dinamizador de las exportaciones británicas. Pese a ello, en este horizonte, observa también un riesgo si el Brexit representa un retroceso del PIB del Reino Unido, “que sí tendría efecto” en el volumen del comercio de mercancías. “Menos actividad económica, menos mercancías entre Reino Unido y la UE”, sentencia. ■

Tráficos España-Reino Unido

Camión



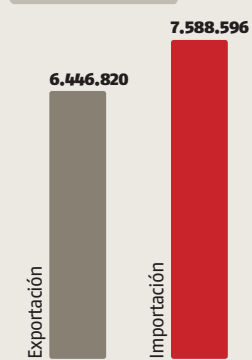
(2014) Toneladas FUENTE: Min. Fomento

Tráfico marítimo con Reino Unido desde los puertos españoles (2015)



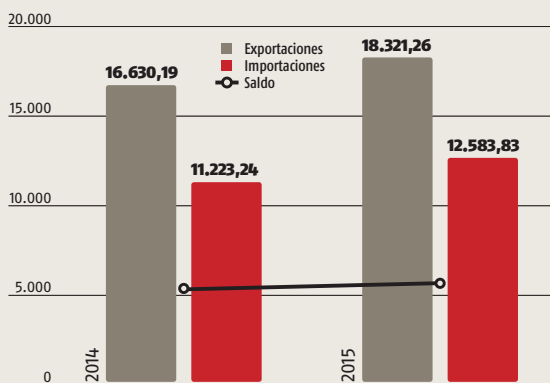
FUENTE: Puertos del Estado

Buque



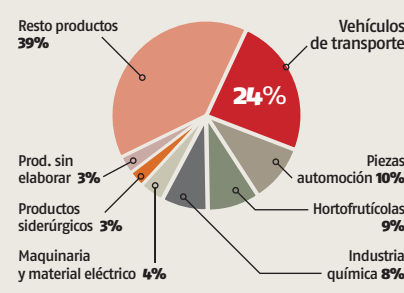
(2015) Toneladas FUENTE: Puertos del Estado

Comparativa de exportaciones e importaciones España-Reino Unido



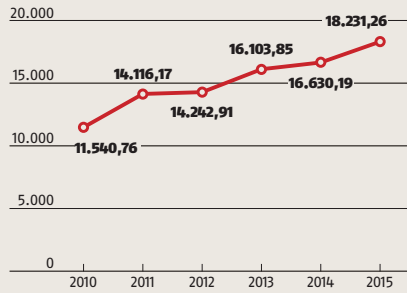
FUENTE: Ministerio de Economía

Principales mercancías exportadas a Reino Unido



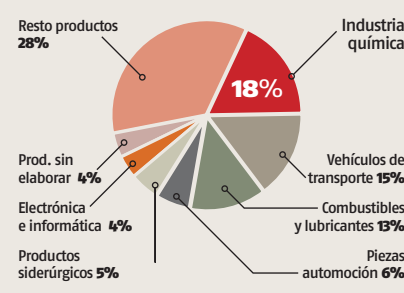
FUENTE: Ministerio de Economía

Evolución de las exportaciones a Reino Unido



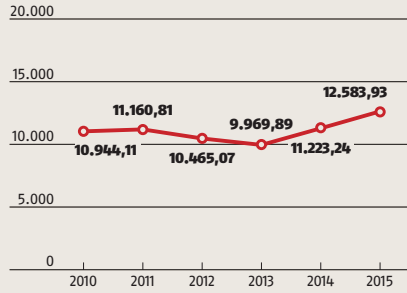
FUENTE: Ministerio de Economía

Principales mercancías importadas de Reino Unido



FUENTE: Ministerio de Economía

Evolución de las importaciones de Reino Unido



FUENTE: Ministerio de Economía



El primer ministro, David Cameron, en un acto en contra del Brexit / EFE

La salida costaría 7.000 millones al año en aranceles

La OMC alerta de la complejidad de rehacer los acuerdos comerciales

El Vigía Barcelona

La salida del Reino Unido de la Unión Europea costaría cada año 5.600 millones de libras (unos 7.082 millones de euros) en aranceles a los exportadores británicos, según explicó el director general de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Roberto Azevedo, en un acto organizado en Londres. Se trata de una de las últimas advertencias realizadas por organismos como el Fondo Monetario Internacional o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos en contra del Brexit.

Para la OMC, la opción de deshacer los lazos comerciales existentes con la UE y aquellos países con los que el bloque europeo tiene acuerdos sería una tarea incierta y complicada que podría llevar años. "Puedo afirmar que las negociaciones para ajustarse meramente a los términos existentes han tardado en completarse varios años, en ciertos casos hasta 10 o más. De todos modos, en lo que respecta al Reino Unido, es imposible decir cuánto tiempo llevaría", explicó. "Lo único cierto sería la incertidumbre", sentenció Azevedo.

Desde la OMC consideran que Londres no estaría en la mejor posición para poder negociar en caso de que prospere el Brexit. "Si tienes que completar un acuerdo rápidamente cuando la otra parte puede esperar, negociarás desde una posición muy débil", aseguró Roberto Azevedo. "Así que, sobre esta base, podría llevar algún tiempo antes de que el Reino Unido volviera a una posición similar a la que tiene hoy en lo que respecta a

las relaciones comerciales con otros países", concluyó.

Desde el ámbito logístico, la empresa de mensajería Parcelhero ha aportado nuevos datos para mostrar el encarecimiento que representaría el Brexit. En un informe, señala que los ciudadanos del Reino Unido podrían pagar hasta un 30% más por las mercancías importadas de la UE. La situación para las exportaciones sería similar, según apuntan en el documento: "Las dificultades con los aranceles, los retrasos en la frontera, la burocracia y los costes de transporte que ahora desalientan a las pymes de Reino Unido a negociar con Suiza y Noruega, serían los obstáculos que tendría el Reino Unido con la UE en un escenario post-Brexit", apuntan. En este

Las empresas de transporte reducen los servicios a los países que están fuera de la UE por la dificultad de los controles fronterizos

sentido, desde Parcelhero señalan que actualmente para un británico enviar un paquete a Suiza es hasta un 128% más caro que hacerlo a Italia, por ejemplo. La razón, según el informe, es que muchas compañías de transporte reducen los servicios a los países que están fuera de la UE debido a la complejidad de los controles fronterizos, lo que representa menos competencia entre los operadores y se traduce, finalmente, en precios más elevados. ■