

1-1-2017

Posibles implicaciones de la salida de Reino Unido de la Unión Europea en el comercio internacional de bienes

Deisy Caterine Roa Pérez
Universidad de La Salle, Bogotá

Paula Alexandra Amórtegui Ángel
Universidad de La Salle, Bogotá

Nathalia Rodríguez Castro
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio

Citación recomendada

Roa Pérez, D. C., Amórtegui Ángel, P. A., & Rodríguez Castro, N. (2017). Posibles implicaciones de la salida de Reino Unido de la Unión Europea en el comercio internacional de bienes. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/218

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Finanzas y Comercio Internacional by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**POSIBLES IMPLICACIONES DE LA SALIDA DE REINO UNIDO DE LA UNIÓN
EUROPEA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES**

DEISY CATERINE ROA PÉREZ

PAULA ALEXANDRA AMÓRTEGUI

NATHALIA RODRIGUEZ CASTRO

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL
BOGOTÁ D.C.**

2017

DEISY CATERINE ROA PÉREZ

PAULA ALEXANDRA AMÓRTEGUI

NATHALIA RODRIGUEZ CASTRO

**Trabajo de grado para obtener el título de
Profesional en Finanzas y Comercio Internacional**

Director: JOSÉ ARMANDO DEAZA ÁVILA

Maestría en Pensamiento Estratégico y Prospectiva

UNIVERSIDAD DE
LASALLE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL

BOGOTÁ D.C.

2017

Agradecimientos

A Dios, por haberme dado la sabiduría y el entendimiento para culminar con éxito nuestra carrera profesional, ser un pilar fundamental para nunca desfallecer durante esta etapa vivida.

A José Armando Deaza, por sus enseñanzas y principios clase a clase que nos permitieron reconocer nuestras capacidades, entender la misión que tenemos como profesionales íntegros al salir al mundo laboral. De igual manera, por brindarnos su confianza para emprender esta investigación y ser un guía en el camino que nos llevaron al resultado exitoso de este proyecto.

A mis padres, por la confianza depositada en mí y a mis compañeras por ser parte de esta grata experiencia vivida.

Nathalia Rodriguez Castro

A mi madre, por ser mi motor para hacer posible este sueño y a la universidad por darme la oportunidad de demostrar mis capacidades y brindarme las herramientas para ser una mejor profesional.

Caterine Roa Pérez

A mis padres, por su apoyo incondicional y su sabiduría basada en su experiencia de la vida para la culminación de esta etapa.

A mis compañeras, por haber pasado los mejores cinco años de universidad lleno de aventuras y experiencias que hoy nos hacen ser mujeres ejemplares en la sociedad.

Paula Amórtegui Ángel

Resumen

El objetivo de esta investigación es determinar las posibles implicaciones de la salida de Reino Unido de la Unión Europea en el comercio internacional de bienes, a través del desarrollo de dos enfoques; el primero, de tipo *descriptivo*, donde se pretende contextualizar al lector en torno al panorama económico del país caso de estudio y los lineamientos establecidos por el bloque económico para la salida de un país miembro, teniendo en cuenta que durante esta investigación, la Unión Europea fue considerada como un país.

Por otro lado, el segundo enfoque de tipo *hipotético deductivo* consistió en el cálculo de la participación porcentual de aquellos capítulos arancelarios que tienen una mayor incidencia en los flujos de comercio provenientes de Reino Unido; a través de la aplicación de la ley de Pareto, con el principio 80/20, se estableció que el 20% de los esfuerzos genera el 80% de los resultados, es decir, el 80% del comercio internacional del país es generado por el 20% de los productos que este comercializa. Obteniendo como resultado preliminar seis capítulos arancelarios que son exportados y cuatro capítulos arancelarios para el caso de las importaciones, los cuales, son objeto de análisis para estimar el grado de sensibilidad de acuerdo con la participación de los socios comerciales.

Dicha sensibilidad, se analiza a través del cálculo de elasticidades cruzadas del arancel, el cual, nos permite identificar el grado de afectación para los principales socios comerciales de Reino Unido, ante un posible cambio en el precio por la imposición del arancel, lo que conlleva a dos posibles escenarios: en el primero, no hay un desplazamiento de la demanda, dado que, el incremento del arancel no afecta el precio del bien; caso contrario, cuando el arancel incrementa el precio del bien, se desplaza la demanda del mismo, y se genera desviación de comercio hacia segundos o terceros socios comerciales.

Palabras claves: Desviación de comercio, arancel, exportaciones, importaciones, socios comerciales.

ABSTRACT

The target of this investigation is to determine the possible implications of the exit of United Kingdom of the European Union in the international commerce of goods, across the development of two approaches; the first one, of descriptive type, where there are claimed contextualize to the reader concerning the economic panorama of the country case of study and the lineaments established by the economic block for the exit of a member country, bearing in mind that during this investigation, the European Union was considered to be a country.

On the other hand, the second approach of hypothetical deductive type consisted of the calculation of the percentage participation of those tariff chapters that have a major incidence in the flows of commerce coming from United Kingdom; across the application of the law of Pareto, with the beginning 80/20, it was established that 20 % of the efforts generates 80 % of the results, that is to say, 80 % of the international commerce of the country is generated by 20 % of the products that this one commercializes. Obtaining as preliminary result six tariff chapters that are exported and four tariff chapters for the case of the imports, which, they are an object of analysis to estimate the grade of sensibility in accordance with the participation of the trading partners.

The above mentioned sensibility, it is analyzed across the calculation of crossed elasticities of the tariff, which, it allows us to identify the grade of affectation for the principal trading partners of United Kingdom, before a possible change in the price for the imposition of the tariff, which it bears to two possible stages: in the first one, there is no a displacement of the demand, since, the increase of the tariff does not affect the price of the good; the opposite case, when the tariff increases the price of the good, displaces the demand of the same one, and deviation of commerce is generated towards the second or third trading partners.

Key words: Deviation of commerce, tariff, exports, imports, trading partners.

Tabla de contenido

1. Introducción.....	9
2. Marco Referencial y Metodología	10
2.1. Marco teórico.....	10
3. ANTECEDENTES	13
4. METODOLOGIA	17
4.1. Enfoque descriptivo	17
4.2. Enfoque hipotético deductivo	18
5. CAPITULO I.....	19
CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE REINO UNIDO	19
5.1. Descripción General de Reino Unido	19
5.2. Comercio Exterior de Reino Unido	21
5.3. Evolución de las Exportaciones Británicas	22
5.3.1. Principales Productos	23
5.3.2. Principales Socios Comerciales de Exportación	25
5.4. Evolución de las Importaciones Británicas	27
5.4.1. Principales Productos de Importación	28
5.4.2. Principales Socios Comerciales de Importación	30
5.5. Conclusiones.....	31
6. CAPITULO II: IDENTIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS POR MAASTRICHT PARA LA SALIDA DE UN MIEMBRO DE LA UNIÓN EUROPEA	32
7. CAPITULO III: ESTABLECER LOS POSIBLES EFECTOS DE DESVIACIÓN Y CREACIÓN DE COMERCIO COMO CONSECUENCIA DE LA SALIDA DE REINO UNIDO DE LA UNIÓN EUROPEA	37
7.1. Recolección de datos.	38
7.2. Depuración de las bases de datos por capítulos arancelarios en Reino Unido	38
7.3. Depuración de los capítulos arancelarios de Reino Unido con el Mundo	40
7.4. Depuración de las bases de datos por capítulos arancelarios de la Unión Europea.....	42
7.5. Depuración de los capítulos arancelarios de Reino Unido con la Unión Europea	44
7.6. Depuración de las bases de datos por socios comerciales	46
7.7. Ranking.....	51
7.8. Elasticidades cruzadas	53
8. CONCLUSIONES	58
9. RECOMENDACIONES	60
10. BIBLIOGRAFIA	61

Lista de Tablas

Tabla 1. Principales Datos Macroeconómicos de Reino Unido (2016).....	20
Tabla 2. Principales Productos Exportados por Reino Unido de 2004 a 2016 (millones de dólares)	23
Tabla 3. Principales Socios Comerciales de Exportación Reino Unido de 2004 a 2016 (Millones de dólares)	25
Tabla 4. Principales Productos Importados por Reino Unido de 2004 a 2016 (millones de dólares)	28
Tabla 5. Principales Socios Comerciales de Importación Reino Unido de 2004 a 2016 (Millones de dólares)	30
Tabla 6. Principales capítulos arancelarios por exportaciones representado con participaciones del 1% año 2004-2016	39
Tabla 7. Principales capítulos arancelarios para importaciones representando con participaciones del 1% para los años 2004-2016.....	39
Tabla 8. Exportaciones de Reino Unido por capítulo arancelario con su participación a nivel mundial años 2004-2016.....	41
Tabla 9. Importaciones de Reino Unido por capítulo arancelario con su participación a nivel mundial años 2004-2016.....	41
Tabla 10. Exportaciones de Unión Europea por capítulo arancelario con participaciones al 1% años 2004-2016	42
Tabla 11. Importaciones de Unión Europea por Capítulo arancelario con participaciones del 1% años 2004-2016	43
Tabla 12. Capítulos coincidentes en las importaciones por capítulo arancelario de Reino Unido con Unión Europea años 2004-2016	45
Tabla 13. Capítulos coincidentes en las exportaciones por capítulo arancelario de Reino Unido con Unión Europea años 2004-2016	45
Tabla 14. Socios comerciales por capítulo arancelario exportado de Reino Unido años 2004-2016	47
Tabla 15. Socios comerciales por capítulo arancelario importado por Reino Unido año 2004-2016	49
Tabla 16. Ranking de los capítulos arancelarios por exportaciones donde Unión Europea tiene una participación igual o superior al 50%	52
Tabla 17. Ranking de capítulos arancelarios por importaciones donde Unión Europea tiene una participación igual o superior al 50%	53
Tabla 18. Caso 1 capítulo arancelario por exportaciones que no presenta elasticidad cruzada para los años 2005-2016	55
Tabla 19. Cálculo de las elasticidades cruzadas por Socio comercial del capítulo 38 de productos diversos de la industria química para los años 2005-2016	55
Tabla 20. Caso 2 capítulo arancelario donde su elasticidad es mayor a 1 con un arancel mayor o igual al 3.3%.....	55
Tabla 21. Caso 3 capítulo arancelario donde su elasticidad es mayor a 1 con un arancel menor o igual al 3.3%.....	56
Tabla 22. Caso 4 capítulos arancelarios donde su elasticidad es menor a 1 pero su arancel es mayor o igual al 3.3%.....	56

Lista de Figuras

- Figura 1.** Resumen- Modelos de Relación de la Unión Europea. Tomado de Alternatives to membership: Possible models for the United Kingdom outside the European Union 2016 16
- Figura 2.** Evolución del Comercio de Reino Unido 2004 – 2016 (miles de dólares. Tomado de Trade Map elaboración propia..... 21
- Figura 3.** Participación Porcentual de las Exportaciones Británicas en las Exportaciones Mundiales Durante los Años 2004 a 2016. Tomado de Trade Map elaboración propia. 22
- Figura 4.** Participación Porcentual de las Importaciones Británicas en las Importaciones Mundiales. Tomado de Trade Map elaboración propia..... 27

1. Introducción

Según María Maesso Corral (2011), en su artículo Integración Económica, “la integración se define como un proceso donde varios países se comprometen a eliminar barreras económicas, lo que se traduce en acuerdos complejos que van más allá de la liberalización”. A partir del siglo XX, el regionalismo y los bloques económicos han estado marcados por dos oleadas de integración: La primera durante los años 50, en la cual, se crea la Comunidad Económica Europea y la segunda desde los años 80 hasta la actualidad, ha estado marcada por la profundización de la integración europea, los acuerdos de libre comercio por parte de Estados Unidos de América, la conversión de Asia hacia acuerdos de integración regional y los acuerdos de integración en países en vía de desarrollo.

Un caso de éxito de la más grande integración económica a nivel mundial ha sido la Unión Europea, la cual, surge con la Comunidad Europea del Carbón y Acero promovida por Alemania, Bélgica, Italia, Francia, Luxemburgo y Países Bajos durante los años cincuenta a partir de la necesidad de acabar con los conflictos bélicos generados a causa de la Segunda Guerra Mundial. A lo largo de este proceso, para el año de 1973, Reino Unido, Dinamarca e Irlanda se vuelven partícipes en este proceso incrementando así el número de países miembros; catorce años después se realiza la firma del Acta Única Europea, la cual, se desarrolla por un período de seis años, con el fin de eliminar todos los obstáculos al comercio que no permitían la libre circulación de las mercancías a través de las zonas fronterizas dentro del bloque económico, dando origen al mercado único. Una vez, se logra potencializar el libre tránsito de bienes, el proceso de integración se profundizó en el año 1993, con las cuatro libertades de circulación: mercancías, servicios, personas y capitales; y el tratado de Maastricht que contemplaba los lineamientos bajo los que se tendrían que regir los países miembros de dicho bloque económico.

Dhingra, Ottaviano, Sampson, & Van Reenen, (2016) en su artículo “The consequences of Brexit for UK trade and living standards” postula que el bloque económico más importante a nivel mundial es el principal socio comercial de Reino Unido, puesto que su permanencia dentro del mismo le ha permitido tener una reducción en el costo de sus bienes y servicios adquiridos y comercializados, producto del libre comercio generado por la unión aduanera

existente. Sin embargo, es importante identificar las principales causas que han incentivado a Reino Unido para no permanecer más en la Unión Europea, dentro de las cuales se encuentran: la seguridad, puesto que busca tener nuevamente el control de sus fronteras, la soberanía, para así recuperar su autonomía, y obtener apoyo de las entidades supranacionales a nivel mundial; razón por la cual, surge el Brexit “British Exit”, el cual hace referencia al movimiento político, celebrado el 23 de junio del año 2016, donde los ciudadanos británicos tomaron la decisión sobre la permanencia de su país en el bloque económico.

2. Marco Referencial y Metodología

En el apartado descrito a continuación se exponen los conocimientos teóricos que permiten identificar desde la teoría de la integración económica, los efectos estáticos generados para el bienestar de una economía, dando lugar a la indagación de trabajos académicos, en los cuales, se describen las consecuencias de la salida de un país miembro de un bloque económico.

2.1. Marco teórico

La Teoría de la Integración Económica Balassa, (1964) es el punto de partida de la presente investigación, quien la define “como un proceso y como una situación de las actividades económicas”, es considerada como un proceso, ya que se encuentra acompañada de las medidas dirigidas a abolir la discriminación entre las unidades económicas y es vista como una situación dado que viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación económica, por otra parte, la integración económica puede adoptar varias formas que se representan en diversos grados de integración entre los cuales encontramos:

1. Acuerdo Preferencial consiste en que los miembros concedan entre si una serie de preferencias como la reducción de aranceles u otras formas de protección
2. Zona de libre comercio donde los miembros hacen desaparecer entre si los aranceles y cualquier otro obstáculo al comercio, pero mantienen sus aranceles hacia terceros.
3. Unión aduanera eliminan entre si todos los obstáculos al comercio existentes a la circulación de bienes.

4. Mercado común se trata de una unión aduanera, pero con la completa libertad de movimiento de capital y mano de obra.
5. Unión económica se trata de dar un paso más y armonizar las políticas macroeconómicas y las políticas comunes.
6. Unión económica plena consiste en la integración total de las economías de los países miembros lo que exige políticas comunes formando de esta manera un único país.

Sin embargo, es importante mencionar que a medida que se avanza el proceso de integración económica las economías deberán ceder su soberanía hasta que el estado nación se disuelva en pro de la unión de todos los miembros.

Adicionalmente, Viner en su libro *“The Customs Union Issue”* publicado en 1950, propuso los aspectos teóricos de la creación y desviación del comercio internacional a través del modelo Ricardiano de producción, el cual se centraba en el efecto de bienestar al cambiar la ubicación de la producción, bajo dos supuestos principales: Proporciones fijas en el consumo independiente de los precios relativos y los costos constantes en el país.

Durante su estudio Viner sostiene que las uniones aduaneras no son necesariamente buenas porque un movimiento de la protección al comercio más libre no genera obligatoriamente un incremento en el bienestar. Cuando un país hace parte de una unión aduanera, puede sufrir alguno de los dos efectos propuestos por el autor:

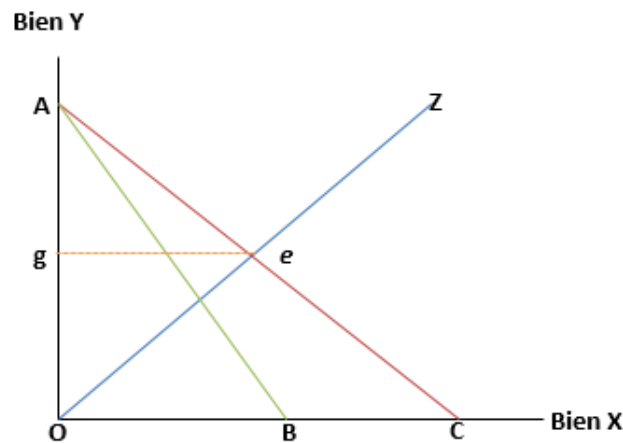
1. La creación de comercio entre los países pertenecientes a una unión aduanera, surge cuando bienes con un bajo costo sustituye a otros menos eficientes, volviéndolo una fuente de abastecimiento para ese país.
2. La desviación de comercio surge cuando un bien a un bajo costo, es sustituida por un bien proveniente con un costo superior del país miembro.

Sin embargo, debemos mencionar que dentro de la creación y desviación de comercio es fundamental el análisis de los aranceles debido a que al momento que ocurre una disminución de este impuesto el cual grava las exportaciones de un país socio probablemente puede conducir a una desviación de comercio ya que se producirá una expansión de las

importaciones derivadas de la reducción del precio de mercado del producto, no obstante, cabe resaltar que las uniones aduaneras generan ganancias siempre y cuando ambos países producen el bien dependiendo en cierta forma si los costos de producción tengan grandes diferencias entre los países miembros.

Asimismo, Andic y Teitel en su obra *Integración Económica*, mencionan que los efectos de producción de las uniones aduaneras donde un país dentro de este es menos eficiente posiblemente tendría un componente de creación de comercio y otro de desviación dado que, en este último la demanda interna desde el mundo exterior al socio este deberá renunciar a la ventaja en términos de intercambio lograda mediante un arancel no preferente, no obstante, la teoría neoclásica, del comercio internacional menciona que los países no deberían imponer aranceles si se tiene la opción de hacer libre comercio, dado que este le permite elevar el bienestar a su máximo en términos mundiales, puesto que, las uniones aduaneras permiten este proceso y al mismo tiempo una reducción en los aranceles.

En contraste, en la siguiente figura se representara la forma en como Viner concluye en el sentido de que la desviación de comercio disminuye el bienestar teniendo los supuestos implícitos en la demanda.



En condiciones de libre comercio el equilibrio del país A se encontrará en e , el punto de intersección de OZ y AC . El consumidor consumirá Og de Y y exportará Ag de Y a cambio de ge de X . Ahora un arancel que no afecte en términos de intercambio de A y no es suficiente para proteger una industria nacional productor de Y no modificara su posición de equilibrio en e . Sin embargo, los precios relativos cambian con el arancel, pero la demanda de las

compras en los consumidores son insensibles a ese cambio. Ahora bien se considera que el país A realiza una unión aduanera con el país que desvía comercio, lo que significa que para A comprar sus exportaciones de X en términos de precios de Y mayor del que pagaban antes de formar la unión, es decir, que en conclusión, las condiciones de la demanda que suponen la desviación de comercio dado que se presenta un deterioro en términos de intercambio lo cual fomenta una disminución en el bienestar del país A (Andic & Teitel, 1977).

La teoría clásica en torno a los acuerdos comerciales preferenciales (ACP) postula que incrementa el comercio entre los países miembros por la eliminación de las barreras arancelarias proteccionistas y perjudica a los terceros debido a la reducción de sus exportaciones; por lo cual, Viner afirma que cuando un país realiza un acuerdo comercial preferencial (ACP), su producción interna es reemplazada por bienes procedentes del otro país con trato preferencial para generar beneficios y crear comercio. De igual forma, estos acuerdos desvían el comercio al reducir las importaciones de los países no miembros, reduciendo así su bienestar.

3. ANTECEDENTES

Dhingra, Swati, & Sampson (2016) en su informe *Life after Brexit: ¿What are the UK's options outside the European Union?* describen cinco posibles escenarios que se podrían presentar, una vez Reino Unido sea retirado oficialmente del bloque económico más importante a nivel mundial. En el primer escenario, denominado el Modelo Noruego, Reino Unido (RU) podría aprovechar el Espacio Económico Europeo (EEE), pues permite una integración en el mercado único, lo que traería consigo beneficios comerciales con la Unión Europea (UE) sin mantener una relación muy estrecha al recuperar parte de su soberanía y ahorros fiscales al no contribuir más a la política agraria común (CAP). Por otro lado, es importante resaltar que pertenecer al EEE, le generaría una cuota de afiliación al presupuesto comunitario, la aceptación de la libertad de movimiento de personas provenientes de países pertenecientes a la UE y al EEE; la necesidad de continuar bajo los reglamentos de la Unión Europea (UE) y mantener una influencia limitada en las decisiones tomadas por el bloque económico al intervenir solo a través de grupos de expertos.

En el segundo escenario, denominado el Modelo Suizo, Reino Unido podría negociar uno o varios tratados bilaterales con la U.E., lo cual, no garantiza el acceso a todos los mercados

del EEE; estos tratados le permitirán tener acceso parcial al mercado único, puesto que se limita en mayor medida a los servicios, los cuales representan en la economía británica alrededor del 80% del total comercializado. Para el caso de los productos manufacturados, las empresas se verían afectadas por el incremento en los precios producto de procedimientos administrativos que debe llevar a cabo para garantizar la calidad de los mismos. En cuanto a la normatividad europea, Reino Unido se vería obligado a adaptar su legislación interna a las políticas y reglas impuestas por dicho bloque económico para mantener el acceso al mercado único, lo que genera una pérdida de peso en la política exterior europea y su postura frente a los países miembros de la unión aduanera; aunque exigiría una cuota monetaria, no formaría parte de las instituciones europeas, por lo que se vería obligado a negociar nuevos acuerdos en materia de cooperación policial y judicial.

Continuando con los autores, el tercer escenario, hace referencia al reingreso del país caso de estudio a la Asociación Europea de Libre Comercio a través de un nuevo acuerdo entre Reino Unido y la Unión Europea, donde se comercializarían productos no agrícolas sin arancel y manufacturados sujetos a restricciones o imposición de aranceles en algunas zonas, pero sin la libre circulación de servicios lo que conlleva a una gran afectación en el comercio generado por la economía británica, cumpliendo a cabalidad los estándares europeos y requerimientos técnicos propuestos por la unión aduanera. En materia de servicios financieros, es importante destacar que las firmas británicas estarían obligadas a establecer sucursales en los países europeos en los cuales deseen continuar sus operaciones financieras. Y por último, en cuanto a la resolución de conflictos, Reino Unido no podría acudir al Tribunal de Justicia de la Unión Europea, por lo cual, se vería obligado a acudir a los organismos propuestos en el acuerdo de libre comercio negociado; reduciendo así su participación en materia policial o judicial, lo que afectaría la seguridad del país.

Por otra parte, en el cuarto escenario, se menciona la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde las reglas del comercio entre Reino Unido y la Unión Europea estarían dadas por la OMC y a partir de estas, cada miembro debe permitir el acceso a sus mercados, se elevarían los costos de comercialización y normas menos desarrolladas para la liberalización del comercio de servicios. Aunque comercializar sus productos y servicios le permitirían bajo este marco de la OMC, recuperar la soberanía de su país, su influencia en la legislación

Europea estaría limitada a sus contactos diplomáticos e intervenciones. Este tipo de acuerdo implicaría para la economía británica menos obligaciones con respecto a la normativa europea, puesto que no estaría a disposición de las decisiones impuestas por el Tribunal de Justicia Europea, no debe realizar contribuciones monetarias, ni aceptar la libre circulación de personas. Es importante destacar que sin negociar un acuerdo de libre comercio, Reino Unido, perdería la posibilidad de discriminar la aplicación de aranceles con la unión europea, obligándolo a aplicar los mismos aranceles a los productos provenientes del bloque económico y de terceros países.

Para concluir, los autores Dhingra, Swati, & Sampson, postulan en el quinto escenario, que Reino Unido se volvería un actor individual en las negociaciones internacionales con países de diferentes continentes, lo que disminuiría su poder de negociación en los países en los cuales, la unión aduanera tenga acuerdos comerciales vigentes, sin embargo, podría proponer zonas de libre comercio y unirse a otros tratados ya existentes, beneficiando a sus consumidores y empresas nacionales, para reducir así las barreras comerciales con el resto del mundo.

Adicionalmente, al informe descrito previamente, el Gobierno Británico (2016) en su informe *“Alternatives to membership: possible models for the United Kingdom outside the European Union”* presentado al parlamento, propuso el denominado modelo de Turquía, en el cual, se restringiría el acceso de Reino Unido al mercado único, permaneciendo dentro de la unión aduanera europea, lo que le permitiría comercializar sus mercancías sin aranceles internos y compartiría las imposiciones externas con la unión aduanera, la cual debe estar alineada con la de la Unión Europea. Ante la existencia de un acuerdo económico, se cubre el comercio de bienes industriales y agrícolas procesados con aquellos países que han celebrado acuerdos con la Unión, mientras que, los productos agrícolas y servicios se quedarían por fuera del acuerdo, obligando al país a adoptar la normativa comunitaria en torno a la competitividad, producción y medio ambiente. En cuanto a su participación política, no tomaría acción en los procesos de legislación, ni realizaría contribuciones al presupuesto del bloque económico.

		Access to the Single Market in goods and services									
		Votes on EU law	Tariff-free trade	Customs Union and external trade	Level playing field for business	'Ever closer union'	Justice and Home Affairs (JHA)	Free Movement of People	Schengen border-free area	Contribution to EU financing	Eurozone membership
UK membership of the EU								a)		b)	
Standard EU membership											
Norway (non-EU EEA)											
Bilateral Agreements	Switzerland										
	Canada										
	Turkey										
WTO membership			c)		d)						

Legend	
Full	
Partial / voluntary / special arrangement	
None	

Figura 1. Resumen- Modelos de Relación de la Unión Europea. Tomado de Alternatives to membership: Possible models for the United Kingdom outside the European Union 2016

Los autores Busch & Jurgen, (2016) en su estudio “*Brexit: The Economic Impact a Meta-Analysis*” realizaron un análisis estadístico y econométrico de las variables macroeconómicas y comerciales entre Reino Unido y la Unión Europea, identificando los impactos de la salida del estado miembro del bloque económico y a partir de este estudio cuantitativo, determinan las ventajas de la salida de RU, como lo son: la relevancia para el crecimiento económico, la menor carga regulatoria y menores pérdidas de bienestar, debido al proteccionismo de la UE. Mientras que, las desventajas generadas por esta ruptura comercial son: un daño económico neto de alrededor del 10% de la producción, la imposición de mayores barreras comerciales, el incremento de los costos en las transacciones comerciales, mayor cantidad y exigencia de los requisitos de despacho de aduanas y la pérdida de acceso al mercado interno de la UE. Finalmente, se analizaron las versiones erróneas que se crean alrededor del desarrollo del Brexit, como la futura facilidad de volver a realizar un proceso de integración con la UE o la destreza para realizar nuevos acuerdos comerciales con otras naciones para expandir su comercio, los cuales, serán comprobados una vez se oficialice por ambas partes la salida de Reino Unido del más grande bloque económico.

Por otro lado, Dhingra, Ottaviano, Sampson, & Van Reenen, (2016) en su artículo “The consequences of Brexit for UK trade and living standards” mencionan que la Unión Europea es el principal socio comercial de Reino Unido, puesto que alrededor del 50% del comercio es generado con el bloque económico, por lo cual, su permanencia dentro de este bloque es

importante dado que, le permite incrementar el bienestar de la metrópoli británica, al tener una reducción de costos en los bienes y servicios, siendo más baratos para los consumidores de Reino Unido. Cabe mencionar que al pertenecer a la unión aduanera, esto lo posibilita a tener un libre comercio de bienes y servicios reduciendo de esta manera los costos comerciales de las barreras no arancelarias.

De igual manera, para identificar las consecuencias del Brexit los autores realizaron una hipótesis basándose en el cambio del flujo de comercio donde plantearon dos posibles escenarios uno optimista en el cual se puede presentar un ligero aumento de los costos comerciales entre las partes considerando que es un escenario donde se goza plenamente del libre comercio, pero una reducción en el margen de contribución neta al presupuesto de la UE y un escenario pesimista en el cual se puede generar mayores costos comerciales al tener altas tarifas sobre las importaciones y mayores barreras no arancelarias.

Por otra parte, el autor (Booth, 2016) en su estudio “el BREXIT: un desafío para todo el continente” contextualiza la necesidad de Reino Unido por tener un nuevo acuerdo comercial con la Unión Europea y el posible enfoque que podría adoptar para comercializar sus bienes y servicios con el mundo, puesto que sus efectos dependerán principalmente del grado de liberalización comercial o proteccionismo que se promueva. Para el año 2030 según un análisis realizado Reino Unido podría sufrir una disminución del 2,2% aproximadamente en su PIB o un incremento del 1,6% en el mejor escenario, teniendo en cuenta que la Unión Europea sigue siendo aún uno de los mercados más importantes para Reino Unido.

4. METODOLOGIA

4.1. Enfoque descriptivo

Para dar inicio al desarrollo de la investigación, se realizó la caracterización del comercio internacional de Reino Unido con el resto del mundo, a través de un perfil económico, que nos permite determinar datos relevantes y establecer la situación actual de la economía británica; así mismo, se identificaron los flujos comerciales del comercio exterior de Reino Unido tanto en bienes como en los países socios comerciales en los últimos doce años, periodo comprendido entre el año 2004 al 2016.

Posteriormente, para el análisis sobre el proceso de salida de Reino Unido tomando como fuentes el tratado de Maastricht, de Lisboa y la Comisión de la Unión Europea y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Reino Unido, en donde se identificaron las condiciones necesarias para la salida británica, teniendo en cuenta las posturas que mantiene cada una de las partes involucradas.

4.2. Enfoque hipotético deductivo

Con base en la caracterización realizada en el capítulo anterior, se procedió a determinar los posibles efectos estáticos generados por el comercio de bienes de Reino Unido, tomando como referencia las bases de datos consolidadas anualmente de Trade Map, desde el año 2004 hasta el año 2016, a través del proceso descrito a continuación:

1. Se procedió a la elaboración de una base de datos con los valores en miles de dólares de las importaciones y exportaciones por capítulo arancelario.
2. Seguidamente, se determinaron los capítulos arancelarios donde Reino Unido tenga una significativa participación en el comercio mundial, para esto se aplicó la Ley de Patero, seleccionando los capítulos que tuvieran una participación igual o superior al 1%.
3. Debido a que la Unión Europea representa el 50% del comercio exterior de Reino Unido, se hace necesario la realización de una caracterización de los principales capítulos que comercia con el mundo y con Reino Unido. Por lo cual se replica el ejercicio descrito en el punto anterior.
4. Posteriormente, se elaboró un análisis comparativo entre los resultados de los capítulos arancelarios a nivel mundial tanto para la Unión Europea como para Reino Unido, identificando aquellos productos del país objeto de estudio, que tengan una alta participación, pero presenten alta dependencia del bloque económico, identificando así los más sensibles a ser afectados positivo o negativamente tras el Brexit.
5. Luego, una vez determinados los productos que tengan mayor incidencia, se identificaron los mercados a los que van dirigidos estos y los países en los cuales,

tiene mayor participación; por lo cual, se aplicaron los siguientes filtros: La eliminación de los países que presenten valores de cero o tengan ausencia de datos y la consolidación de todos los países miembros de la Unión Europea para ser tratado como un país. Así mismo, se determinaron los efectos de desviación de comercio, es decir, los productos donde Reino Unido tienen alta participación a nivel mundial y una alta dependencia en relación con la Unión Europea, una vez haga oficial su salida del bloque económico.

6. Finalmente, se realizó un análisis de elasticidades cruzadas con la finalidad de determinar los productos que tengan mayor sensibilidad ante un incremento en el arancel e identificar hacia qué países no miembros de la Unión Europea se van a redirigir sus flujos comerciales.

Una vez obtenida toda esta información, se realizan las conclusiones generales para determinar que afectación puede tener Reino Unido en el comercio internacional de bienes. Cabe destacar que en la presente investigación no se tomaron en cuenta las exportaciones e importaciones de servicios, debido a la ausencia de información estadística disponible actualmente concerniente al periodo objeto de análisis, dificultando la comparabilidad de Reino Unido, Unión Europea y el mundo entre los capítulos de servicios.

5. CAPITULO I

CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE REINO UNIDO

5.1. Descripción General de Reino Unido

Reino Unido es un país que está formado por Gran Bretaña (Inglaterra, Gales y Escocia) e Irlanda del Norte, ubicado al noroeste de Europa, limita al norte de Francia y al oeste entre los Países Bajos y Dinamarca, en pleno océano Atlántico. Su población regional se compone de 65,64 millones de habitantes, donde su capital Londres cuenta con 8,73 millones de habitantes, además de importantes ciudades como Manchester, Birmingham, Glasgow,

Liverpool, Southampton y Portsmouth, (Oficina de Información Diplomática de España, 2017)

Económicamente, su moneda oficial es la Libra Esterlina, la cual, se ha visto afectada por la crisis financiera del 2008 y más recientemente por la decisión del “Brexit”, que ha generado alrededor de un 20% de devaluación de la moneda (Santander Trade, 2017). Sin embargo, la economía británica ha estado presentando crecimiento económico, que para el año 2016 fue de 1,8%, estimulado principalmente, por el consumo privado y el dinamismo del sector de servicios.

Tabla 1.

Principales Datos Macroeconómicos de Reino Unido (2016)

Variables Macroeconómicas	Valores
Población	65,64 millones
PIB (precios actuales)	USD \$2.618 millones
PIB (crecimiento anual)	1,80%
PIB per cápita (precios actuales)	USD \$39.900
IED (precios actuales % del PIB)	11,44%
Total Exportado de Bienes (% del PIB)	15%
Total Importado de Bienes (% del PIB)	22,46%

Fuente: Elaboración Propia con datos tomados del Banco Mundial.

5.2. Comercio Exterior de Reino Unido

Reino Unido se basa en una economía de mercado abierta, donde la Unión Europea, Estados Unidos y China son sus principales socios comerciales. Es el décimo exportador mundial registrando un valor exportado de USD \$415.856 millones, equivalentes al 2,6% de las exportaciones mundiales totales. Además, es el cuarto importador a nivel mundial con un valor importado de USD \$636.367 millones, equivalentes a una participación mundial del 3,9% (OMC, 2016), convirtiéndose en uno de los países con mayor importancia comercial global y mayor influencia dentro del bloque comercial de la Unión Europea.

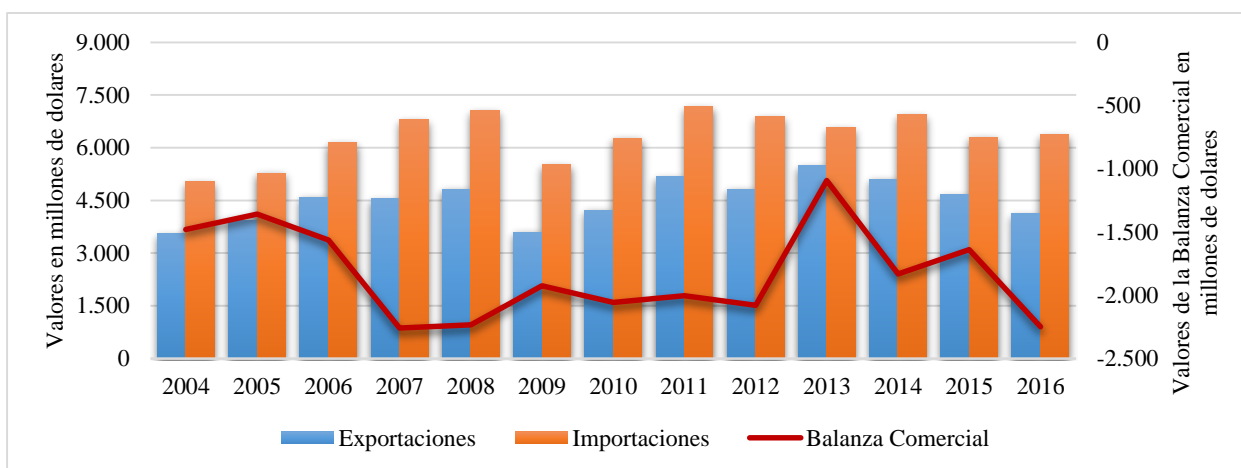


Figura 2. Evolución del Comercio Exterior de Reino Unido 2004 – 2016 (miles de dólares. Tomado de Trade Map elaboración propia)

De la gráfica anterior, se observa que el comportamiento de las exportaciones e importaciones británicas ha sido constante en el periodo de 2004 a 2016, sin embargo, los períodos de mayor desaceleración han sido en el 2009 y 2010 donde se presentó la crisis económica que impactó fuertemente el consumo británico y a los países de la zona euro, quienes eran sus principales socios.

En cuanto a la balanza comercial, ésta ha sido deficitaria durante el período analizado, debido a la alta demanda británica, ya que, es un mercado bastante extenso y demandante, lo que genera un mayor incremento de los valores o mercancías importadas que los de los valores o mercancías exportadas.

5.3. Evolución de las Exportaciones Británicas

Para el periodo analizado de 2004 a 2016, se estudió el comportamiento de la participación de las exportaciones británicas en las exportaciones mundiales, el cual se ve reflejado en la Figura 2. Donde se puede evidenciar que a partir del año 2006, la participación de las exportaciones de Reino Unido comenzaron a decrecer, llegando a registrar una caída de 1,04 puntos porcentuales para el 2010, y a pesar de los esfuerzos por recuperar su participación, en el año 2016 se registra que el 2,62% de las exportaciones mundiales, corresponden a Reino Unido.

A partir de la figura 3 se puede deducir que el comportamiento de la participación de las

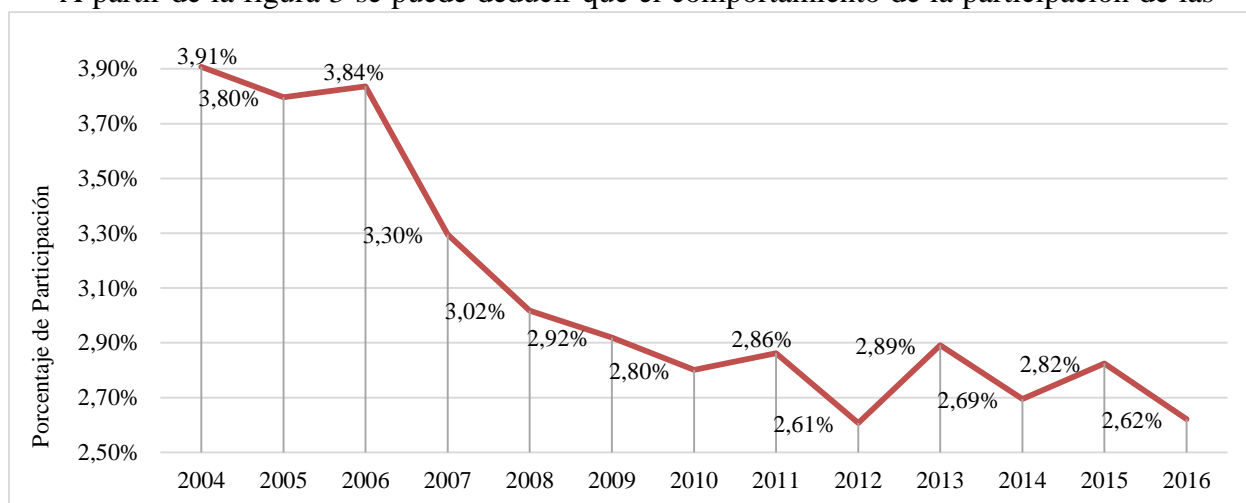


Figura 3. Participación Porcentual de las Exportaciones Británicas en las Exportaciones Mundiales Durante los Años 2004 a 2016. Tomado de Trade Map elaboración propia.

exportaciones británicas en las exportaciones mundiales ha sido decreciente, esto se debe principalmente a la crisis financiera presentada en el 2008 que generó una alta disminución en el comercio mundial, debido a la contracción del consumo y de la demanda de productos. Además, debido a la crisis que ha estado presentando uno de sus principales socios comerciales en los últimos 10 años, la Unión Europea, ha generado una contracción más fuerte, factor que ha afectado profundamente el crecimiento de las exportaciones británicas.

5.3.1. Principales Productos de Exportación

La oferta exportable que brinda Reino Unido, se basa principalmente en productos industriales y manufactureros, lo cual se puede evidenciar al tomar los principales capítulos exportados, que suman una participación del 58,41% y que equivalen a 6 capítulos arancelarios, mostrados en la tabla 2, mientras que el restante 41,59% de participación corresponde a los demás 91 capítulo arancelarios.

Tabla 2.
Principales Productos Exportados por Reino Unido de 2004 a 2016 (millones de dólares)

Capítulo Arancelario	2004	2016	Valor Promedio 2004-2016	Participación Promedio 2004-2016	Variación Promedio 2004-2016
Cap. 84: Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	\$ 59.722	\$ 60.334	\$ 65.779	14,70%	0,70%
Cap. 27: Combustibles Minerales	\$ 31.245	\$ 25.744	\$ 47.925	10,52%	1,61%
Cap. 87: Vehículos automóviles, tractores y velocípedos.	\$ 35.860	\$ 51.311	\$ 43.903	9,74%	4,44%
Cap. 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico.	\$ 38.359	\$ 26.836	\$ 37.966	8,59%	1,12%
Cap. 71: Perlas finas, piedras preciosas o semipreciosas.	\$ 15.546	\$ 28.516	\$ 38.435	8,14%	24,25%
Cap. 30: Productos farmacéuticos.	\$ 21.732	\$ 32.579	\$ 30.130	6,72%	3,73%

Fuente: Elaboración Propia con Datos tomados de Trade Map.

De acuerdo a los anteriores datos, se destaca que el capítulo 84 de máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, ya que es el capítulo arancelario con mayor participación dentro de las exportaciones totales, con un valor exportado promedio de USD \$65.779 millones lo que refleja una participación del 14,70% y además es uno de los capítulos más constantes con un leve crecimiento de 0,70% en el periodo analizado.

Seguidamente, está el capítulo 27 de combustibles minerales, en donde destacan productos como aceites de petróleo, gas de petróleo y energía eléctrica, entre otros, registrando un valor exportado promedio de USD \$47.925 millones lo que representa el 10,52% de las

exportaciones totales, valores que han estado registrando un crecimiento del 1,61% en los últimos 12 años.

Luego, el capítulo 87 de vehículos, automóviles, tractores y velocípedos, en donde se destacan productos como automóviles de turismo y transporte de mercancías, partes y accesorios de tractores, entre otros, se ha registrados un valor promedio exportado de USD \$43.903 millones, lo que refleja una participación de 9,74% en las exportaciones totales y un crecimiento de 4,44%, siendo uno de los más altos crecimientos evidenciados.

Después, el capítulo 85 de máquinas, aparatos y material eléctrico, donde se destacan productos como aparatos eléctricos de telefonía, aparatos receptores de televisión, conductores aislados para electricidad, entre otros. En los últimos 12 años ha registrado un valor promedio de USD \$37.966 millones con una participación de 8,59% y un crecimiento de 1,12% que demuestra lo dinámica que es la oferta exportable del capítulo.

Posteriormente, el capítulo 71 de perlas finas, piedras preciosas o semipreciosas, se compone principalmente de productos como oro, artículos de joyería, plata, platino, diamantes, entre otros, registrando en el periodo analizado un valor promedio de USD \$38.435 millones que genera una participación de 8,14% y con crecimiento más alto registrado de 24,25%, esto se debe a los altos aumentos de las exportaciones en los años 2007 con USD \$20.176 millones y 2008 con USD \$36.911 millones y entre el 2010 con USD \$30.067 millones y el 2011 con USD \$63.753 millones en donde se duplico el valor exportado.

Finalmente, el capítulo 30 de productos farmacéuticos, en donde se destacan productos como medicamentos, sangre humana y animal, entre otros. Donde el capítulo registra un valor promedio de USD \$30.130, generando una participación de 6,72% y un alto crecimiento de 3,73% durante el periodo analizado.

Resumiendo, los 6 capítulos con mayor influencia, dada su alta participación en las exportaciones británicas, han registrado un crecimiento durante el periodo analizado, a pesar

de la crisis financiera de 2008 y 2009 que disminuyó las exportaciones totales, por lo tanto se evidencia una estabilidad de las empresas exportadoras británicas.

5.3.2. Principales Socios Comerciales de Exportación

Los principales destinos hacia los cuales están dirigidas las exportaciones británicas son la Unión Europea, Estados Unidos, Suiza, China y Emiratos Árabes Unidos, quienes representan el 75,23% de las exportaciones totales de Reino Unido, como se evidencia en la Tabla 3.

Tabla 3.

Principales Socios Comerciales de Exportación de Reino Unido de 2004 a 2016 (Millones de dólares)

Importadores	2004	2016	Valor Promedio 2004-2016	Participación Promedio 2004-2016	Variación Promedio 2004-2016
UE	\$ 207.405	\$ 193.562	\$ 232.657	52,01%	0,46%
USA	\$ 52.721	\$ 61.568	\$ 61.212	13,70%	1,69%
Suiza	\$ 6.151	\$ 19.774	\$ 22.767	4,78%	45,73%
China	\$ 4.360	\$ 18.142	\$ 13.186	2,85%	14,74%
Emiratos Árabes U.	\$ 5.164	\$ 9.114	\$ 8.628	1,90%	12,96%

Fuente: Elaboración Propia con Datos tomados de Trade Map

De acuerdo a los anteriores datos, se destaca que la Unión Europea es el principal socio comercial de Reino Unido, debido a su alta participación de 52,01% con un valor promedio de USD \$232.657 millones y un leve crecimiento de 0,46% durante los últimos 12 años. Lo que demuestra la alta dependencia de las exportaciones británicas hacia la Unión Europea, y el leve crecimiento que año tras año ha estado registrando, debido a que es un extenso mercado compuesto por 27 países y a que le ofrece fáciles condiciones de acceso, en su condición de país miembro del bloque económico.

Seguidamente, el segundo socio comercial con una participación de 13,70% es Estados Unidos, el cual registra un valor promedio de USD \$52.721 millones y un crecimiento de 1,69% durante el periodo analizado, demuestra que a pesar de la alta dependencia de Reino Unido con la Unión Europea, los británicos buscan expandir sus exportaciones hacia destinos

diferentes, como USA que es una potencia mundial y contiene alrededor de 323,13 millones de habitantes (Banco Mundial, 2017), siendo un mercado atractivo y que posiblemente después del “Brexit” puede que aumente su participación en las exportaciones británicas.

Luego, Suiza siendo el tercer socio comercial con una participación de 4,78%, registrando un valor promedio de USD \$22.767 millones y un alto crecimiento de 45,73%, esto debido a que desde el 2010 al 2013, el nivel importado por Suiza ha pasado de USD \$17.217 millones en el 2010 a USD \$71.112 millones, lo que ha cuadruplicado el valor importado en tan solo 3 años, convirtiéndose en uno de los principales socios comerciales de Reino Unido.

Después, con una participación de 2,85%, su cuarto socio comercial es China con un valor promedio de USD \$13.186 millones y un alto crecimiento de 14,74%, debido a que Reino Unido para suplir la crisis financiera vivida en Europa, se enfocó en otros mercados como el chino, exportando para el 2009 un valor de USD \$ 8.053 millones y ya para el 2010 un valor de USD \$11.293 millones, valor que a través del periodo analizado ha venido incrementando hasta el 2016 registrando USD \$18.142 millones.

Finalmente, el quinto socio comercial es Emiratos Árabes Unidos con una participación de 1,90%, un valor promedio de USD \$8.628 millones y un alto crecimiento de 12,96%, este crecimiento se debe a los altos valores exportados por Reino Unido en el 2004 con un valor de USD \$5.164 millones y para el 2005 con un valor de USD \$10.567 millones, lo que duplico el valor exportado, debido a la alta demanda por máquinas, vehículos y perlas finas.

En resumen, los socios comerciales de Reino Unido, se encuentran muy concentrados, especialmente con la Unión Europea, con la cual, a partir del “Brexit” se espera determinar si son los demás socios comerciales como Estados Unidos, Suiza o China, los que llegarían a tomar mayor participación en las exportaciones británicas, o se expandirá hacia otros destinos del mundo en búsqueda de nuevos mercados que suplan el europeo.

5.4. Evolución de las Importaciones Británicas

Durante el periodo de 2004 a 2016, se evidenció que la participación de las importaciones británicas en las importaciones mundiales ha venido decreciendo a lo largo de estos 12 años. En la Figura 5 se evidencia una desaceleración paulatina entre el periodo de 2004 a 2013, registrando una disminución de 1,87 puntos porcentuales en su participación mundial, pero a partir del año 2013 se comienza a mostrar un crecimiento de 0,49 puntos porcentuales hasta el año 2016.

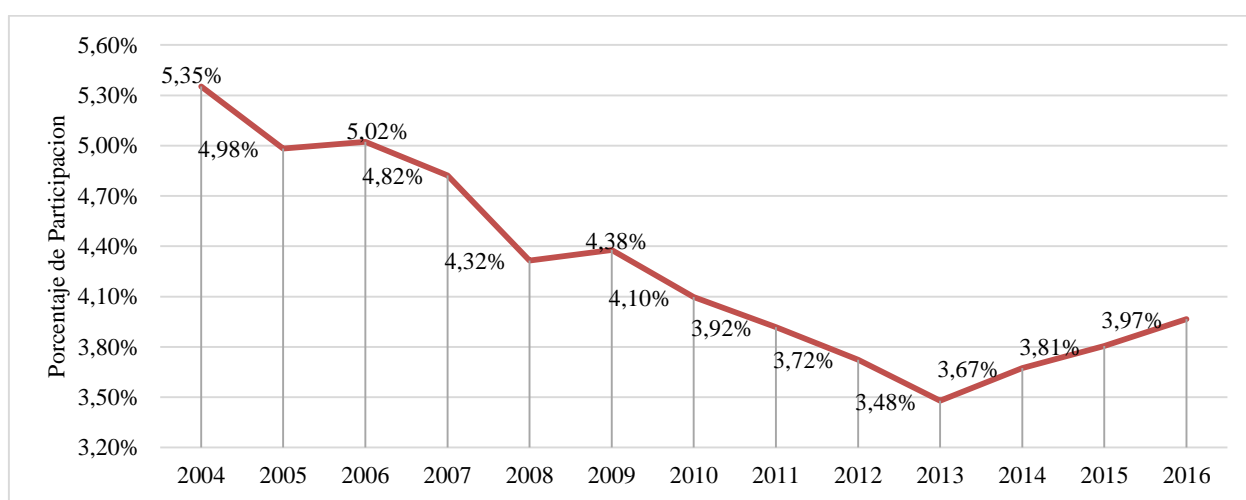


Figura 4. Participación Porcentual de las Importaciones Británicas en las Importaciones Mundiales.

Tomado de Trade Map elaboración propia. 2004-2016

El comportamiento evidenciado en la gráfica anterior, se dio debido al crecimiento comercial de China, que desplazó a varios de los grandes actores del comercio internacional. Adicionalmente, esta desaceleración de las importaciones británicas a nivel mundial, se vio intensificada por la crisis financiera del 2008, en donde Europa fue una de las regiones más afectadas, ya que la deuda externa aumentaba y generaba que los consumidores tuvieran que recortar sus gastos. Fue solo hasta después del año 2013 que se evidencia una recuperación, la cual, durante los últimos 3 años ha sido muy lenta debido a la profundidad de la crisis financiera y a las tensiones geopolíticas que se han ido intensificando desde el 2014, retrasando así este crecimiento.

5.4.1. Principales Productos de Importación

Las importaciones de Reino Unido, al igual que sus exportaciones se basan principalmente en productos industriales y manufactureros, como se muestra en la tabla 4, los principales seis capítulos arancelarios importados por los británicos, suman una participación del 53,97%, mientras que los restantes 91 capítulos arancelarios representan el 46,03%.

Tabla 4.

Principales Productos Importados por Reino Unido de 2004 a 2016 (millones de dólares)

Capítulo Arancelario	2004	2016	Valor Promedio 2004-2016	Participación Promedio 2004-2016	Variación Promedio 2004-2016
Cap. 84: Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	\$ 69.331	\$ 76.132	\$ 77.066	12,22%	1,40%
Cap. 87: Vehículos automóviles, tractores y velocípedos.	\$ 68.534	\$ 74.176	\$ 68.406	10,86%	2,23%
Cap. 27: Combustibles Minerales	\$ 30.080	\$ 39.729	\$ 65.029	10,08%	6,87%
Cap. 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico.	\$ 57.504	\$ 57.569	\$ 61.903	9,86%	0,72%
Cap. 71: Perlas finas, piedras preciosas o semipreciosas.	\$ 23.023	\$ 70.819	\$ 45.985	7,17%	22,04%
Cap. 30: Productos farmacéuticos.	\$ 15.439	\$ 32.754	\$ 24.085	3,78%	6,76%

Fuente: Elaboración Propia con Datos tomados de Trade Map.

De acuerdo a la anterior información, es de resaltar el capítulo 84 de máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, con productos como turbo tractores, máquinas automáticas de procesamiento de datos, artículos de grifería, entre otros. Registro un valor promedio de USD \$77.066 millones generando la participación de 12,22% en las importaciones totales británicas, con un crecimiento de 1,40%.

Seguidamente, el capítulo 87 de vehículos automóviles, tractores y velocípedos con productos como automóviles de turismo, partes y accesorios de tractores, vehículos para transporte de mercancía, entre otros, registraron un valor promedio de USD \$68.406 millones, con una participación de 10,86% y un crecimiento más alto de 2,23%, demostrando su alta importancia para la demanda británica.

Luego, el capítulo 27 de combustibles minerales, donde se destaca la importación de productos como aceites de petróleo, aceites crudos, gas de petróleo, entre otros, los cuales

registraron un valor promedio de USD \$60.029 millones, con una participación del 10,08% y demostrando un alto crecimiento de 6,87%, esto se debe a la alta demanda británica que se presentó en el año 2005 en donde se registró un monto de USD \$44.810 millones en comparación con el 2004 en donde registro un valor de USD \$30.080 millones, lo que genero se incrementara su partición.

Después, el capítulo 85 de máquinas, aparatos y material eléctrico, con productos importados como aparatos eléctricos de telefonía, receptores de televisión, conductores de electricidad, entre otros, registraron un valor importado promedio de USD \$61.903 millones con una participación de 9,86% y un leve crecimiento de 0,72%, siendo uno de los capítulos que registro ser menos variable en el monto importado durante el periodo analizado.

Posteriormente, el capítulo 71 de perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas, donde se destacan productos como el oro, artículos de joyería, plata, platino, diamantes, entre otros, han registrado en promedio un valor de USD \$ 45.985 millones, lo que les registro una participación del 7,17% dentro de las importaciones británicas totales, junto con un alto crecimiento de 22,04%, esto debido al aumento que se presentó en los años 2007 que registro USD \$22.475 millones y el 2008 que registro USD \$54.403 millones, en donde se llegó a duplicar el valor importado del año anterior y generando un crecimiento del 142,06%.

Finalmente, el capítulo 30 de productos farmacéuticos, donde se destacan productos importados como medicamentos mezclados, sangre humana, sangre animal, entre otros. Los cuales, registraron un valor promedio de USD \$24.085 millones con una participación de 3,78% y un alto crecimiento de 6,76%, generado por un crecimiento del monto importado entre los años 2013 con un valor de USD \$27.728 millones y el 2014 con un valor de USD \$33.727 millones, generando un crecimiento del 21,64%, lo que impulso la participación el capítulo en las importaciones británicas.

Resumiendo, se evidencio que tanto las exportaciones como las importaciones británicas se enfocan en los mismos capítulos arancelarios, lo que demuestra que la mayor cantidad producida es destinada a la venta en el exterior, por lo que tienen que suplir la demanda interna con grandes montos de importaciones, en estos capítulos.

5.4.2. Principales Socios Comerciales de Importación

Los principales socios de donde provienen las importaciones británicas son de la Unión Europea, Estados Unidos, China, Noruega y Japón, quienes representan el 74,63% del total de las importaciones británicas, como se evidencia en la Tabla 5.

Tabla 5.

Principales Socios Comerciales de Importación de Reino Unido de 2004 a 2016 (Millones de dólares)

Exportadores	2004	2016	Valor Promedio 2004-2016	Participación Promedio 2004-2016	Variación Promedio 2004-2016
UE	\$ 266.411	\$ 326.103	\$ 319.243	50,47%	2,90%
USA	\$ 45.420	\$ 57.103	\$ 55.995	8,85%	2,83%
China	\$ 30.097	\$ 59.575	\$ 53.843	8,44%	7,68%
Noruega	\$ 15.494	\$ 17.473	\$ 26.808	4,19%	5,93%
Japón	\$ 21.604	\$ 12.996	\$ 16.687	2,69%	-5,19%

Fuente: Elaboración Propia con Datos tomados de Trade Map

De acuerdo a los anteriores datos, se destaca que la Unión Europea como principal proveedor de mercancías para Reino Unido, debido a su alta participación de 50,47% con un valor promedio de USD \$319.243 millones y un crecimiento de 2,90% durante los últimos 12 años. Lo que demuestra una alta dependencia de las importaciones británicas provenientes de la Unión Europea y un crecimiento que gracias a la ubicación geográfica simboliza y a la facilidad de intercambio, permite que los británicos demanden mucho más productos europeos.

Seguidamente, el segundo proveedor más importante con una participación del 8,85% es Estados Unidos, el cual registra un valor promedio de USD \$55.995 millones y un crecimiento de 2,83% durante el periodo analizado, demuestra que la demanda británica también tiene cierta preferencia por los productos estadounidenses, y que se espera que después del “Brexit” este llegue a ser uno de sus principales proveedores, a nivel mundial.

Luego, China siendo el tercer proveedor comercial con una participación de 8,44%, registrando un valor promedio de USD \$53.843 millones y un alto crecimiento de 7,68%,

esto debido al alto volumen importado del 2007 en donde se registró un valor de USD \$53.227 millones, mientras que en el 2006 registro USD \$41.828 millones, generando un crecimiento del 27,25%, y llegando a posicionarlo como uno de los 3 principales proveedores de Reino Unido.

Después, con una participación de 4,19%, su cuarto proveedor es Noruega con un valor promedio de USD \$26.808 millones y un alto crecimiento de 5,93%, debido a los altos volúmenes registrados en los años 2004 donde se registró un valor de USD \$15.494 millones y en el 2005 se registró un valor de USD \$21.722 millones, generando un crecimiento del 40,20% y una vez generado, se intentó sostener el monto importado en los siguientes años por encima de los USD \$15.000 millones, lo que finalmente causo un aumento en su participación.

Finalmente, el quinto socio comercial es Japón con una participación de 2,69%, un valor promedio de USD \$16.687 millones, pero registrando un decrecimiento del 5,19%, el cual se debe a que la crisis financiera presentada en Europa durante el 2009 en relación al 2010 registrando una desaceleración del 30,56% ya que Reino Unido disminuyo su nivel importado desde Japón. Sin embargo, a partir del 2011 se intentó repuntar, registrando crecimientos del 14,49% entre 2010 y 2011 y 21,09% entre 2011 y 2012, pero a partir del 2012 hasta el 2016 se registraron solo decrecimientos en promedio de 6,20%.

En resumen, los proveedores de Reino Unido se encuentran muy concentrados en la Unión Europea, que a diferencia de las exportaciones, hay otros socios que poseen altas participaciones. Sin embargo, en el caso de las importaciones, las participaciones de los demás socios son menores, porque se registra una mayor dependencia por los productos europeos.

5.5. Conclusiones

Una vez identificado el comercio internacional de Reino Unido se puede concluir que es una economía abierta y con una importancia global relevante, ya que, es uno de los principales importadores y exportadores a nivel mundial, demostrando que las decisiones

comerciales que tome no solo afectarán sus flujos comerciales internos, sino que también afectara el comercio internacional mundial de bienes.

Adicionalmente, se evidenció una fuerte concentración y dependencia con el bloque comercial de la Unión Europea, el cual, es el principal socio de Reino Unido, ya que, los principales flujos comerciales, tanto de exportación como de importación se encuentran concentrados con los 27 miembros del bloque, de ahí la importancia de conocer los efectos comerciales de una decisión como el Brexit para Reino Unido.

Finalmente, se puede evidenciar que aparte de la Unión Europea hay socios comerciales como Estados Unidos y China, quienes registran altas participaciones en los flujos de exportación e importación y que posiblemente, tras la decisión del “Brexit”, puede que estos sean unos de los mayores beneficiados al generar una creación y/o desviación de comercio, aumentando sus participaciones en las exportaciones e importaciones británicas.

6. CAPITULO II: IDENTIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS POR MAASTRICHT PARA LA SALIDA DE UN MIEMBRO DE LA UNIÓN EUROPEA

Una vez, se identificó en la caracterización de comercio generado por Reino Unido, la dependencia existente del mismo con el principal bloque económico; con una participación superior al 50% aproximadamente tanto en las importaciones como en las exportaciones, las cuales, se basan en productos industriales y manufactureros. Por consiguiente, tomando como punto de partida el contexto previamente expuesto, se procedió a identificar cuáles son las condiciones de salida de un miembro de la Unión Europea, para lo cual, nos remitimos al tratado de Maastricht donde menciona que la Unión Europea se consolida como una organización permanente, tal y como se firmó en el artículo 356 del tratado de funcionamiento de la Unión Europea, sin embargo, el presente acuerdo nos remite al tratado de Lisboa, donde allí se encuentra de forma concreta la cláusula de retirada de un país miembro del bloque, por consiguiente, tomamos el artículo 50, donde se afirma que “Todo Estado miembro podrá decidir, de conformidad con sus normas constitucionales, retirarse de

la Unión”, es decir, establecer el procedimiento que debe seguir un Estado miembro que haya tomado una decisión unilateral de retirarse del bloque comercial.

Sin embargo, Reino Unido como Estado miembro debe activar el procedimiento de este artículo notificando al Consejo Europeo su intención de retirarse de la unión, teniendo en cuenta que este acuerdo se negociará con base al apartado 3 del artículo 218 del tratado de funcionamiento de la UE el cual menciona que “ El Alto Representante de la Unión cuando sea previsto el acuerdo, presentara recomendaciones al Consejo, adoptara una postura para dar inicio a negociaciones, las cuales están designadas en distintas etapas, como lo son: (Comisión Europea, 2017).

Primera etapa: Reino Unido activa el artículo 50 con la notificación al Consejo Europeo de su intención formal de abandonar el bloque económico, la cual, se realizó el 29 de marzo del año en curso.

Segunda etapa: El presidente del consejo europeo debe convocar a una reunión en la cual, por consenso, los 27 países miembros del bloque económico deben aceptar una serie de disposiciones, basadas en principios y posturas generales con respecto a la salida de Reino Unido de la Unión Europea; dicha etapa fue llevada a cabo el 29 de abril del año 2017.

Tercera etapa: Una vez aceptadas las disposiciones consensuadas, la comisión debe presentar ante el consejo una recomendación sobre la apertura de las negociaciones y esta a su vez, deberá ser aprobada por el Colegio de comisarios; la cual, se llevó a cabo el 03 de mayo del año en curso.

Cuarta etapa: El Consejo Europeo debe adoptar las directrices de negociación, estas podrán ser modificadas o complementadas a lo largo del desarrollo de las negociaciones, dicha etapa se realizó formalmente el 22 de mayo del año 2017.

Quinta etapa: La Comisión Europea será designada como el ente negociador por parte de la Unión Europea, específicamente a Michel Barnier, quien dará informes del proceso a los miembros del Consejo y al Parlamento Europeo; por otro lado, David Davis, Ministro de Reino Unido, será el representante durante el desarrollo de las negociaciones.

Sexta Etapa: El Consejo deberá velar porque las negociaciones se desarrollen de acuerdo las directrices propuestas por los miembros.

Séptima etapa: Se da inicio el 19 de junio a la primera ronda de negociaciones en Bruselas, teniendo en cuenta una serie de directrices propuestas por los 27 miembros del bloque; donde son temas de discusión cuestiones relacionadas con los derechos de los ciudadanos, la liquidación financiera, la frontera de Irlanda del Norte, entre otros.

Octava etapa: Se lleva a cabo el 20 de julio, la segunda ronda de negociaciones en Bruselas, en los cuales, se exponen las posiciones de las partes y los puntos de discusión en cuanto a los derechos de los ciudadanos.

Novena etapa: Se da inicio a la tercera ronda de negociaciones el 28 de agosto, para continuar debatiendo en torno a los derechos de los ciudadanos, la liquidación financiera, la cuestión de Irlanda, la gobernanza global del acuerdo retirada y cooperación judicial en materia civil y penal.

Décima etapa: El día 09 de octubre se lleva a cabo la quinta ronda de negociaciones, para realizar un informe preliminar de los avances que se han obtenido en torno a los temas debatidos en las negociaciones previas.

Finalmente, la negociación sobre la salida de Reino Unido no se deberá extender a un lapso superior a dos años a partir del momento en el que se haya activado el procedimiento del artículo 50, es decir, tendrá vigencia hasta el 29 de marzo del año 2019.

A pesar del avance que se ha tenido en las negociaciones, es importante contextualizar los objetivos que perseguirá Reino Unido durante la duración de las mismas, los cuales, fueron expuestos por la ministra Theresa May el 17 de enero del año en curso; se trata de doce objetivos propuestos en torno a cinco prioridades:

- a. Certeza y Calidad
 - A lo largo de las negociaciones Reino Unido buscará generar certeza para que de esta manera se cumplan los diferentes compromisos que tienen ambas partes dado que el objetivo principal es que en Reino Unido se apliquen de igual formas las reglas actuales al siguiente día del Brexit.

- Por otra parte, se dará un proceso de derogación de la denominada Ley de las Comunidades Europeas, la cual, consiste en que todo el corpus normativo pasará a formar parte del Derecho británico, considerándose que es una labor que presenta una gran complejidad técnico-jurídica especialmente para Reino Unido.
- b. Un Reino Unido más fuerte
- Asimismo, una vez derogada la Ley de Comunidades Europeas y reubicado el cuerpo administrativo europeo al derecho británico, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea dejara de tener autoridad en Reino Unido.
 - Cabe resaltar que el gobierno británico buscará involucrar en las negociaciones del Brexit a Escocia, Gales, Inglaterra e Irlanda del Norte.
 - Sin embargo, Reino Unido mantendrá un paso fronterizo terrestre con la Unión Europea dado que el objetivo es mantener las relaciones privilegiadas y abiertas que ambos países tienen en la actualidad.
- c. Un Reino más justo
- Sumado a lo anteriormente dicho, otro de los objetivos que persigue Reino Unido en las negociaciones del Brexit es el control de la inmigración la cual también es procedente de la Unión Europea.
 - Igualmente, se busca garantizar los derechos a los ciudadanos de los Estados miembros que residen tanto en Reino Unido como aquellos británicos que residen en otro país del bloque.
 - De igual manera, Theresa May busca el proteger los derechos de los trabajadores mediante la incorporación de la legislación europea social al derecho doméstico es decir, trabajar en los derechos que esta confiere como también el proponer que los trabajadores participen en los Consejos de Administración.
- d. Un Reino Unido realmente global
- Del mismo modo Reino Unido buscará alcanzar un acuerdo amplio y ambicioso con la Unión Europea, en el cual, se le proporcione a dicho país tener acceso al mercado interno europeo puesto que, una vez se dé por hecho la salida de Reino Unido de la Unión Europea implicaría pérdida absoluta a los beneficios que este ha adquirido a lo largo de los años incluido el pertenecer al mercado interno como también a la unión aduanera.

- Cabe señalar, en cuanto a la unión aduanera el gobierno británico intentará utilizar los aranceles como una oportunidad para aquellos acuerdos comerciales que negocie con otros países del mundo por lo tanto, no es considerada una prioridad para Reino Unido por lo cual, prefiere la salida de la misma.
 - En cuanto a los nuevos acuerdos comerciales con el resto del mundo, Reino Unido estaría dispuesto a negociar un acuerdo aduanero con la Unión Europea, sin embargo no se ha especificado en qué términos y en qué forma se negociaría esté.
 - Ahora bien en cuanto a la cooperación podemos mencionar que Reino Unido quiere trabajar en conjunto con la Unión Europea, frente a la lucha contra el crimen y el terrorismo, por lo cual, es incluida la política de seguridad y defensa en la negociación.
 - Con respecto a que Reino Unido es considerado como el mejor lugar para la ciencia y la innovación este buscara la colaboración en estas áreas mediante participaciones puntuales en proyectos europeos.
- e. Un enfoque progresivo
- Finalmente, se buscará un Brexit fluido y ordenado donde la finalidad en primer lugar es alcanzar un acuerdo sobre la futura asociación entre Reino Unido y la Unión Europea dentro de los dos años previstos a las negociaciones mediante el artículo 50 y, en segundo lugar, planificar una fase de implementación para la adaptación de los cambios previstos en las negociaciones.

En cuanto a la posición de la Unión Europea en las negociaciones, los 27 Jefes de Estado afirman estar preparados para el proceso de negociación de la salida de Reino Unido por lo cual, se deben seguir una serie de pasos mencionados a continuación:

- Adopción de las directrices para las negociaciones donde se establecerán las posiciones y principios generales sobre los cuales Unión Europea negociará en Reino Unido siendo está representada por la Comisión Europea.
- Se negociará desde la unidad de los 27 Estados miembros siguiendo el principio de transparencia.
- Salvaguardar los derechos de los ciudadanos europeos residentes en Reino Unido adquiridos con la unión aduanera.

- Por otra parte, la prioridad que se tiene es el evitar la incertidumbre dado que, en primer lugar, se asegura que mientras Reino Unido no salga oficialmente de la Unión Europea las condiciones para los ciudadanos y las empresas no cambiarán.
- Asimismo, se debe llegar a un acuerdo en cuanto a la contribución financiera de Reino Unido en la Unión Europea y al traslado de los dos organismos europeos que residen en Londres actualmente, como lo son: La autoridad Bancaria Europea y la Agencia de Medicamentos.
- Finalmente definir las nuevas fronteras de la Unión Europea una vez Reino Unido salga de la unión aduanera, puesto que, un acuerdo comercial futuro deberá tener en cuenta áreas como la seguridad, la defensa y la política exterior, al basarse en la estabilidad financiera de la Unión Europea, sin dejar de lado su régimen regulatorio.

Para concluir, cabe resaltar que el principal objetivo para la Unión Europea durante el desarrollo de las negociaciones es garantizar la retirada ordenada de Reino Unido y reducir así, el impacto para los demás países miembros del mismo; rigiéndose por el deber ser, es decir, por la aplicación de las disposiciones generales y lineamientos propuestos en el acuerdo de Maastricht y el tratado de Lisboa; de igual forma para Reino Unido. Sin embargo, el país objeto de estudio durante las negociaciones, buscará mejorar las condiciones propuestas por los acuerdos mencionados previamente.

7. CAPITULO III: ESTABLECER LOS POSIBLES EFECTOS DE DESVIACIÓN Y CREACIÓN DE COMERCIO COMO CONSECUENCIA DE LA SALIDA DE REINO UNIDO DE LA UNIÓN EUROPEA

Teniendo en cuenta que la Unión Europea es su principal socio comercial y la contextualización realizada brevemente nos permite identificar la situación actual de las negociaciones entre Reino Unido y la Unión Europea, incluidas sus posturas basadas en el deber ser del acuerdo de Maastricht y el Tratado de Lisboa; se procederá a identificar los posibles efectos de creación y desviación de comercio ante la salida de Reino Unido de la Unión Europea, puesto que al hacerse efectiva su salida, su oferta exportable se deberá

redirigir hacia segundos y terceros socios comerciales, lo que a su vez, genera efectos en el comercio mundial.

Para dar cumplimiento al tercer objetivo, se toma como punto de partida la caracterización de Reino Unido expuesta previamente en el capítulo uno, a partir del cual, se identificaron los principales capítulos arancelarios afectados por la eventual salida de Reino Unido de la Unión Europea, cabe resaltar que dichos capítulos arancelarios tienen una fuerte incidencia en los flujos comerciales a nivel mundial. Llegando a este punto se procede a realizar el análisis de sensibilidad a través del cálculo de elasticidades cruzadas del arancel, el cual, nos permite identificar los posibles efectos de desviación y creación de comercio que podría llegar a tener Reino Unido con sus principales socios comerciales y con otros países a nivel mundial ante un posible cambio en el precio por la imposición de aranceles.

7.1. Recolección de datos.

Para comenzar con la obtención de los datos, se realizó en primera instancia la identificación de aquella información relevante para el desarrollo de la presente investigación, haciendo uso de dos fuentes de información secundarias, la primera fuente conocida como *Trade Map*, la cual permite la recolección de valores y cantidades de exportación e importación generados por Reino Unido, Unión Europea y el mundo en una periodicidad específica; y la segunda es *Market Access Map* la cual, nos proporciona información sobre barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, cabe mencionar que dicha información se encuentra comprendida entre los años 2004 al 2016.

7.2. Depuración de las bases de datos por capítulos arancelarios en Reino Unido

Con la finalidad de identificar los principales capítulos arancelarios para Reino Unido se utilizó como criterio la ley de Pareto, en este caso, el análisis se concentró en el comercio generado por Reino Unido por los capítulos arancelarios que sumados representen el 80% tanto de las exportaciones como de las importaciones, arrojando como resultado 16 y 22 capítulos arancelarios respectivamente, las cuales, comprendían participaciones superiores al 1%, como se observa a continuación:

Tabla 6.
Principales capítulos arancelarios por exportaciones representado con participaciones del 1% año 2004-2016

<i>Capítulo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Participación</i>
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	14,79%
'27	Combustibles minerales y aceites minerales	10,76%
'87	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos	9,76%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico.	8,65%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas.	7,75%
'30	Productos farmacéuticos	6,81%
'90	Instrumentos y aparatos de óptica.	3,77%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	3,37%
'29	Productos químicos orgánicos	3,30%
'39	Plástico y sus manufacturas	2,63%
'72	Fundición, hierro y acero	2,13%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	2,00%
'38	Productos diversos de las industrias químicas	1,55%
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	1,38%
'33	Aceites esenciales y resinoides	1,19%
'97	Objetos de arte o colección y antigüedades	1,03%
Total		80,88%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map

Tabla 7.
Principales capítulos arancelarios para importaciones representando con participaciones del 1% para los años 2004-2016

<i>Capítulo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Participación</i>
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	12,64%
'87	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos.	10,49%
'27	Combustibles minerales y aceites minerales.	10,16%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico,	9,62%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	6,88%

'30	Productos farmacéuticos	3,86%
'39	Plástico y sus manufacturas	2,74%
'90	Instrumentos y aparatos de óptica	2,68%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	2,51%
'29	Productos químicos orgánicos	2,31%
'99	Materias no a otra parte especificadas	2,11%
'62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1,78%
'61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1,70%
'94	Muebles y mobiliario médico quirúrgico	1,61%
'48	Papel y cartón	1,54%
'73	Manufacturas de fundición	1,37%
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1,30%
'72	Fundición, hierro y acero	1,23%
'95	Juguetes Y juegos	1,0%
'44	Madera y carbón vegetal	1,0%
'02	Carne y despojos comestibles	0,9%
'33	Aceites esenciales y resinoides	0,9%
Total		80,28%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados Trade Map

7.3. Depuración de los capítulos arancelarios de Reino Unido con el Mundo

Con el fin de identificar la relevancia global de los capítulos obtenidos previamente, se procedió a calcular las participaciones de cada capítulo arancelario a nivel mundial, para luego aplicar nuevamente la metodología de Pareto, seleccionando los capítulos que representan el 80% de los flujos comerciales mundiales. Por consiguiente, se obtuvieron como resultado doce capítulos arancelarios tanto para importaciones como para

exportaciones, es decir, una reducción de 10 y 4 capítulos respectivamente, como se observa a continuación:

Tabla 8.
Exportaciones de Reino Unido por capítulo arancelario con su participación a nivel mundial años 2004-2016

<i>Capítulo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Participación a nivel mundial</i>
'97	Objetos de arte o colección	21,88%
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	9,96%
'30	Productos farmacéuticos	7,58%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas.	7,48%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	6,45%
'33	Aceites esenciales y resinoides	6,02%
'38	Productos diversos de las industrias químicas	4,83%
'29	Productos químicos orgánicos	4,11%
'87	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos	3,73%
'90	Instrumentos y aparatos de óptica	3,70%
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	3,67%
'72	Fundición, hierro y acero	2,58%
Total		82%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomado Trade Map

Tabla 9.
Importaciones de Reino Unido por capítulo arancelario con su participación a nivel mundial años 2004-2016

<i>Código</i>	<i>Descripción</i>	<i>Participación a nivel mundial</i>
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	10,16%
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	8,98%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	8,43%
'02	Carne y despojos comestibles	6,41%
'33	Aceites esenciales y resinoides	6,34%

'61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	6,21%
'62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	6,08%
'95	Juguetes, juegos y artículos para recreo	5,73%
'48	Papel y cartón	5,71%
'30	Productos farmacéuticos	5,69%
'94	Muebles y mobiliario médico quirúrgico	5,60%
'87	Vehículos automóbiles, tractores y velocípedos	5,58%
Total		80,90%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map

7.4. Depuración de las bases de datos por capítulos arancelarios de la Unión Europea

En primera instancia cabe resaltar que la Unión Europea ha sido considerada un país, con el fin de identificar los principales capítulos arancelarios por medio de la aplicación de la ley de Pareto. Dicho análisis se concentró en los capítulos arancelarios que sumados representen el 80% del comercio generado por el bloque; arrojando como resultado 23 capítulos arancelarios para exportaciones y 24 capítulos arancelarios para importaciones, los cuales, comprendían participaciones superiores al 1%, como se observa a continuación:

Tabla 10.

Exportaciones de Unión Europea por capítulo arancelario con participaciones al 1% años 2004-2016

<i>Capítulo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Participación</i>
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	14,54%
'87	Vehículos automóbiles, tractores y velocípedos	11,25%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	9,60%
'27	Combustibles minerales, aceites minerales	6,00%
'30	Productos farmacéuticos	5,33%
'39	Plástico y sus manufacturas	4,08%

'90	Instrumentos y aparatos de óptica	3,25%
'29	Productos químicos orgánicos	3,03%
'72	Fundición, hierro y acero	2,90%
'73	Manufacturas de fundición	2,23%
'99	Materias no a otra parte especificadas	2,07%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	2,04%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas.	1,81%
'48	Papel y cartón	1,81%
'94	Muebles y mobiliario médico quirúrgico	1,51%
'38	Productos diversos de las industrias químicas	1,36%
'40	Caucho y sus manufacturas	1,16%
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1,14%
'76	Aluminio y sus manufacturas	1,13%
'62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1,10%
'33	Aceites esenciales y resinoides	1,05%
'44	Madera y carbón vegetal	0,92%
'02	Carne y despojos comestibles	0,88%
Total		80,18%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map.

Tabla 11.
Importaciones de Unión Europea por Capítulo arancelario con participaciones del 1% años 2004-2016

<i>Capítulo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Participación</i>
'27	Combustibles minerales, aceites minerales	13,26%
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	11,80%
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	10,07%
'87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos	9,27%
'30	Productos farmacéuticos	4,13%
'39	Plástico y sus manufacturas	3,61%

'29	Productos químicos orgánicos	2,94%
'72	Fundición, hierro y acero	2,83%
'90	Instrumentos y aparatos de óptica	2,73%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	1,91%
'99	Materias no a otra parte especificadas	1,84%
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	1,75%
'62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1,54%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	1,53%
'48	Papel y cartón	1,48%
'61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir	1,43%
'94	Muebles y mobiliario médico quirúrgico	1,39%
'76	Aluminio y sus manufacturas	1,19%
'40	Caucho y sus manufacturas	1,17%
'38	Productos diversos de las industrias químicas	1,12%
'44	Madera y carbón vegetal	0,90%
'64	Calzado, polainas y artículos análogos.	0,85%
'74	Cobre y sus manufacturas	0,83%
'02	Carne y despojos comestibles	0,78%
Total		80,36%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map

7.5. Depuración de los capítulos arancelarios de Reino Unido con la Unión Europea

Una vez se identificó la participación de los principales capítulos arancelarios comercializados por la Unión Europea y Reino Unido, se procedió a realizar, una identificación de los capítulos coincidentes tanto para importaciones como para exportaciones, evidenciando que de los 12 capítulos seleccionados por parte de RU solamente se obtuvieron 11 por exportaciones y 9 para importaciones, como se observa a continuación:

Tabla 12.
Capítulos coincidentes en las importaciones por capítulo arancelario de Reino Unido con Unión Europea años 2004-2016

CAPITULO	DESCRIPCION	PARTICIPACIÓN UNION EUROPEA	PARTICIPACIÓN REINO UNIDO
87	Vehículos automóbiles, tractore y velocípedos	9,27%	5,58%
'30	Productos farmacéuticos	4,13%	5,69%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	1,91%	10,16%
'62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1,54%	6,08%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	1,53%	8,43%
'48	Papel y cartón	1,48%	5,71%
'61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1,43%	6,21%
'94	Muebles y mobiliario médico quirúrgico	1,39%	5,60%
'02	Carne y despojos comestibles	0,78%	6,41%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map.

Tabla 13.
Capítulos coincidentes en las exportaciones por capítulo arancelario de Reino Unido con Unión Europea años 2004-2016

Capitulo	Descripción	Participación Unión Europea	Participación Reino Unido
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	14,54%	3,67%
'87	Vehículos automóbiles, tractores y velocípedos	11,25%	3,73%
'30	Productos farmacéuticos	5,33%	7,58%
'90	Instrumentos y aparatos de óptica	3,25%	3,70%

'29	Productos químicos orgánicos	3,03%	4,11%
'72	Fundición, hierro y acero	2,90%	2,58%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	2,04%	6,45%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	1,81%	7,48%
'38	Productos diversos de las industrias químicas	1,36%	4,83%
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1,14%	9,96%
'33	Aceites esenciales y resinoides	1,05%	6,02%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map

7.6. Depuración de las bases de datos por socios comerciales

Con la finalidad de identificar los principales socios comerciales de Reino Unido, se determinaron las participaciones de los mismos en los doce capítulos arancelarios tanto para importaciones como para exportaciones, arrojando como resultado, que para el caso de las exportaciones la Unión Europea es el principal socio comercial de Reino Unido con una participación en promedio de 44.56%. Sin embargo, cabe resaltar que en el capítulo 91 de objetos de arte el bloque económico no cuenta con una participación superior al 4% y para el capítulo 71 de perlas finas se encuentra en el segundo lugar con una participación del 19% después de Suiza, esto a su vez, obliga al país a considerar la salida del bloque como una oportunidad para establecer nuevas relaciones comerciales y diversificar su portafolio de socios, lo que generaría la desviación del comercio que realizaba con la Unión Europea hacia los segundos y terceros socios en cada capítulo arancelario; como lo es el caso del capítulo 33: Aceites Esenciales y resinoides, en el cual, la Unión Europea presento en promedio durante el año 2004-2016 una participación del 63,73%, seguido de Estados Unidos y Rusia con una participación del 7,09% y 2,65% respectivamente.

Tabla 14.
Socios comerciales por capítulo arancelario exportado de Reino Unido años 2004-2016

SOCIOS POR CAPITULO EXPORTADO			
CODIGO	DESCRIPCIÓN	SOCIOS	PARTICIPACIÓN
22	Bebidas, líquidos alcohólicos.	Unión Europea	43,35%
		Estados Unidos	18,26%
		Singapur	3,78%
		Corea, República De	2,73%
		Sudáfrica	2,48%
29	Productos químicos orgánicos	Unión Europea	57,41%
		Estados Unidos	24,58%
		Suiza	3,87%
		Turquía	1,31%
		Canadá	1,30%
30	Productos farmacéuticos	Unión Europea	51,49%
		Estados Unidos	21,76%
		Japón	3,13%
		Australia	2,60%
		China	2,25%
33	Aceites esenciales y resinoides	Unión Europea	63,73%
		Estados Unidos	7,09%
		Rusia	2,65%
		Emiratos Árabes	2,64%
		Suiza	2,36%
38	Productos diversos de las industrias químicas	Unión Europea	55,62%
		Estados Unidos	11,98%
		Brasil	3,15%
		Japón	2,53%
		China	2,15%
71		Suiza	33,50%

	Perlas finas (naturales) o cultivadas	Unión Europea	19,52%
		Estados Unidos	8,32%
		India	7,14%
		Hong Kong, China	5,87%
72	Fundición, hierro y acero	Unión Europea	58,55%
		Turquía	8,19%
		Estados Unidos	7,33%
		India	4,47%
		China	3,00%
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	Unión Europea	42,64%
		Estados Unidos	15,34%
		Singapur	3,46%
		Emiratos Árabes Unidos	3,43%
		China	3,17%
87	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos	Unión Europea	52,31%
		Estados Unidos	15,05%
		China	6,66%
		Rusia	3,84%
		Japón	2,12%
88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	Unión Europea	44,49%
		Estados Unidos	20,91%
		Canadá	5,43%
		Arabia Saudita	4,59%
		Suiza	2,20%
90	Instrumentos y aparatos de óptica	Unión Europea	41,55%
		Estados Unidos	19,61%
		Japón	4,01%
		China	3,57%
		Noruega	2,47%
97		Estados Unidos	54,27%

Objetos de arte o colección y antigüedades	Suiza	22,93%
	Hong Kong, China	5,66%
	Unión Europea	4,09%
	Rusia	2,13%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map

Continuando con el análisis para el caso de las importaciones, contrario a las exportaciones existe una mayor diversificación en los proveedores de productos adquiridos por Reino Unido, puesto que en los 9 capítulos arancelarios la Unión Europea no se consolida como la primera opción a excepción de los capítulos 02: Carnes y despojos, 30: Productos farmacéuticos, 48: Papel y Cartón y 87: Vehículos automóbiles, como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 15.

Socios comerciales por capítulo arancelario importado por Reino Unido año 2004-2016

SOCIOS POR PRODUCTO DE IMPORTACIONES			
CODIGO	DESCRIPCIÓN	SOCIOS	PARTICIPACIÓN
2	Carne y despojos comestibles	Unión Europea	82,11%
		Nueva Zelandia	8,27%
		Brasil	3,35%
		Australia	2,19%
		Uruguay	1,20%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	Unión Europea	69,79%
		Australia	9,65%
		Estados Unidos	6,05%
		Chile	3,80%
		Nueva Zelandia	3,09%
30	Productos farmacéuticos	Unión Europea	71,54%
		Estados Unidos	14,58%
		Suiza	7,95%
		Israel	1,97%
		India	1,24%

33	Aceites esenciales y resinoides	Unión Europea	72,91%
		Estados Unidos	13,44%
		China	4,83%
		Suiza	1,73%
		Tailandia	0,84%
48	Papel y cartón	Unión Europea	77,35%
		China	5,77%
		Estados Unidos	3,93%
		Noruega	2,81%
		Canadá	1,97%
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	China	27,09%
		Unión Europea	21,24%
		Turquía	12,64%
		Bangladesh	9,14%
		India	5,94%
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	China	31,62%
		Unión Europea	26,92%
		Bangladesh	7,30%
		India	6,87%
		Turquía	6,10%
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	Canadá	15,08%
		Unión Europea	14,85%
		Sudáfrica	13,24%
		Suiza	11,90%
		Estados Unidos	11,04%
87	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos	Unión Europea	81,64%
		Japón	7,33%
		Corea, Republica De	2,21%
		Turquía	2,02%
		Estados Unidos	1,36%

88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	Estados Unidos	48,66%
		Unión Europea	34,56%
		Canadá	8,16%
		Brasil	1,58%
		Vietnam	0,99%
94	Muebles y mobiliario médico quirúrgico.	Unión Europea	46,39%
		China	33,91%
		Estados Unidos	3,27%
		Vietnam	2,65%
		Malasia	1,95%
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo	China	61,14%
		Unión Europea	22,52%
		Estados Unidos	5,22%
		Hong Kong, China	2,68%
		Taipéi Chino	2,03%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map

Finalmente podemos concluir que grandes economías desarrolladas como China, Estados Unidos, Brasil, Suiza, entre otros, presentan mayor participación y podrían verse beneficiados en la desviación de comercio proveniente de la Unión Europea, como un posible efecto de la salida de Reino Unido del bloque económico más influyente a nivel mundial.

7.7. Ranking.

Para concluir el análisis con la identificación de los capítulos arancelarios en los cuales, se podría ver la mayor afectación al flujo de comercio proveniente de Reino Unido, se procedió a realizar un ranking, en el cual, se seleccionaron aquellos capítulos donde la Unión Europea tuviera una participación superior al 50%, y a su vez, estos tuvieran una participación representativa a nivel mundial, tomando como base los siete capítulos arancelarios para importaciones y los once capítulos arancelarios para exportaciones obtenidos previamente en la comparación de Reino Unido con el Bloque económico. Por consiguiente, en el caso de las exportaciones, se concluye que permanecen seis capítulos

arancelarios como lo son: aceites esenciales y resinoides (33), fundición, hierro y acero (72), productos químicos orgánicos (29), productos diversos de las industrias químicas (38), vehículos automóviles (87) y productos farmacéuticos (30), como se evidencia en la siguiente tabla.

Tabla 16.
Ranking de los capítulos arancelarios por exportaciones donde Unión Europea tiene una participación igual o superior al 50%.

Código	Descripción del producto	UE		UK		PART. UE como socio comercial
		PARTICIPACIÓN	CRECIMIENTO	PARTICIPACIÓN	CRECIMIENTO	
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	14,54%	1,75%	14,79%	-0,37%	42,64%
87	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos	11,25%	2,31%	9,76%	2,33%	52,31%
'30	Productos farmacéuticos	5,33%	5,25%	6,81%	3,12%	51,49%
'90	Instrumentos y aparatos de óptica	3,25%	3,94%	3,77%	1,60%	41,55%
'29	Productos químicos orgánicos	3,03%	1,26%	3,30%	-1,69%	57,41%
'72	Fundición, hierro y acero	2,90%	-1,72%	2,13%	-5,72%	58,55%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	2,04%	5,61%	3,37%	4,42%	44,49%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	1,81%	1,04%	7,75%	-9,32%	19,52%
'38	Productos diversos de las industrias químicas	1,36%	4,20%	1,55%	0,57%	55,62%
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos	1,14%	3,74%	2,00%	3,11%	43,35%
'33	Aceites esenciales	1,05%	4,09%	1,19%	1,78%	63,73%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map

En el caso de las importaciones se concluyó que permanecen cuatro capítulos señalados en la siguiente tabla; cabe resaltar que aunque el capítulo 02: Carnes y despojos presenta la mayor participación de la Unión Europea con un 82,11% aproximadamente, este capítulo a nivel mundial representa menos del 1% de las importaciones totales, debido a su reducida

participación, su impacto no será de gran relevancia a diferencia del capítulo de vehículos automóviles que representa alrededor del 11% a nivel mundial, el cual, seguirá siendo objeto de estudio en conjunto con los dos capítulos restantes.

Tabla 17.
Ranking de capítulos arancelarios por importaciones donde Unión Europea tiene una participación igual o superior al 50%.

Código	Descripción del producto	UE		UK		PART. UE
		PARTICIPACIÓN	CRECIMIENTO	PARTICIPACIÓN	CRECIMIENTO	
'87	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos	9,27%	1,47%	10,49%	0,91%	81,64%
'30	Productos farmacéuticos	4,13%	4,76%	3,86%	5,95%	71,54%
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas	1,91%	4,45%	6,88%	5,60%	14,85%
'62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1,54%	2,55%	1,78%	0,61%	26,92%
'88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	1,53%	4,11%	2,51%	2,04%	34,56%
'48	Papel y cartón	1,48%	-0,47%	1,54%	-2,38%	77,35%
'61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1,43%	3,82%	1,70%	1,90%	21,24%
'94	Muebles y mobiliario médico quirúrgico	1,39%	3,23%	1,61%	1,34%	46,39%
'02	Carne y despojos comestibles	0,78%	2,91%	0,94%	0,44%	82,11%

Fuente: Elaboración propia, Datos tomados de Trade Map

7.8. Elasticidades cruzadas

Con el fin de determinar los posibles efectos en el comercio mundial, se aplicó la metodología de elasticidades cruzadas, resaltando que 2 de los 3 capítulos arancelarios para importaciones no presentaban gravamen arancelario al ser productos farmacéuticos, papel y

cartón; por lo cual, se decidió realizar el análisis de las exportaciones en donde se tomaron los siguientes capítulos arancelarios:

- 87: Vehículos, automóviles y tractores.
- 72: Fundición hierro y acero.
- 38: Productos diversos de la industria química.
- 29: Productos químicos orgánicos.
- 33: Aceites esenciales y resinoides.

Seguidamente, se realizó una matriz por cada uno de los capítulos, en donde se tomaron las cantidades importadas por los principales socios comerciales y sus respectivos aranceles en el periodo analizado. Posteriormente, se procede a realizar el cálculo de las variaciones de las cantidades y de los aranceles impuestos por cada país en cada capítulo, con la formula descrita a continuación:

$$\Delta\% = \frac{\text{valor final} - \text{valor inicial}}{\text{valor inicial}}$$

Una vez, calculadas las variaciones de las cantidades y aranceles, se procede a realizar la elasticidad cruzada, en el cual, se toma la variación de las cantidades sobre la variación del arancel para cada capítulo, aplicando la siguiente formula:

$$\text{Elasticidad Cruzada} = \frac{\Delta\% \text{ Cantidades}}{\Delta\% \text{ Arancel}}$$

En cuanto al análisis de las elasticidades cruzadas, al estimar cada una para los capítulos arancelarios correspondientes se observa que de los 5 capítulos descritos previamente, solamente uno de ellos no sufrirá una desviación de comercio hacia segundos y terceros socios, ya que, la imposición de un arancel no afectara las cantidades dado que Unión Europea, Estados Unidos Brasil, Japón y China tienen un gravamen arancelario constante a lo largo del periodo analizado, por lo cual, al realizar el cálculo de las elasticidades no se evidencia alguna afectación como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 18.
Caso 1 capítulo arancelario por exportaciones que no presenta elasticidad cruzada para los años 2005-2016

CAPITULO	DESCRIPCIÓN
38	Productos diversos de las industrias químicas

Tabla 19.
Cálculo de las elasticidades cruzadas por Socio comercial del capítulo 38 de productos diversos de la industria química para los años 2005-2016

AÑO	ARANCELES					ELASTICIDADES				
	A UE	A EEUU	A BRASIL	A JAPON	A CHINA	UE	EEUU	BRASIL	JAPON	CHINA
2005	0%		2%		4,50%	-	-	-	-	-
2006	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2007	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2008	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2009	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2010	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2011	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2012	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2013	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2014	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2015	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-
2016	0%	0%	2,00%	0%	4,50%	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Market Access Map

En cuanto a los capítulos arancelarios restantes podemos decir que los clasificamos desde los que presentan mayor a menor sensibilidad y hacia qué países se puede generar la creación de comercio como se ve en la siguiente tabla:

Tabla 20.
Caso 2 capítulo arancelario donde su elasticidad es mayor a 1 con un arancel mayor o igual al 3.3%

Capítulo	Descripción	Arancel aplicado	Elasticidad	Socio
29	Productos químicos orgánicos	7%	1	Suiza

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Market Access Map

Para el presente caso se presentan aquellos capítulos arancelarios con una elasticidad mayor a 1 y un arancel mayor o igual al 3,3% dado que este es considerado un nivel de protección alto como lo establece la OMC (2016).

Para el siguiente caso se analizaron aquellos capítulos arancelarios que presentaron una elasticidad mayor a 1 y un arancel menor o igual al 3,3% arrojando como resultado lo que se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla 21.

Caso 3 capítulo arancelario donde su elasticidad es mayor a 1 con un arancel menor o igual al 3.3%

Capítulo	Descripción	Arancel aplicado	Elasticidad	Socio
33	Aceites esenciales y resinoides	3%	1,9	Suiza

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Market Access Map

Se puede afirmar que para el caso dos el capítulo 33 de Aceites esenciales y resinoides es el único que cumple con los criterios descritos previamente arrojando una elasticidad del 1,9 con un arancel del 3%.

Asimismo, para el caso 3 podemos mencionar aquellos capítulos arancelarios que presentan una elasticidad menor a 1 pero su arancel es mayor o igual al 3,3% según lo establecido en la OMC arrojando como resultado lo que se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 22.

Caso 4 capítulos arancelarios donde su elasticidad es menor a 1 pero su arancel es mayor o igual al 3.3%

Capítulo	Descripción	Arancel aplicado	Elasticidad	Socio
72	Fundición, hierro y acero	5%	- 0,057	India
87	Vehículos automóbiles, tractores y velocípedos	25%	- 3,5161	China

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Market Access Map

Finalmente, se determinó que el caso 2 y 3 son los más propensos a presentar un efecto de desviación de comercio para los productos químicos orgánicos y los aceites esenciales y

resinoides, ya que son productos con demandas sensibles a los cambios de precio de los productos y adicionalmente presentan un nivel de proteccionismo bajo

Por otro lado, el caso 4, aunque es posible que se presente un efecto de desviación de comercio en los productos de fundición, hierro y acero y vehículos automóviles, tractores y velocípedos, son productos con demandas inelásticas, que probablemente no se modificaran con el cambio en los precios de los productos, y adicionalmente el nivel de proteccionismo en el caso de China es muy alto, con un arancel del 25%, lo que dificultaría un desplazamiento de la demanda europea a la china.

8. CONCLUSIONES

- ❖ Reino Unido es un país con una alta influencia en el comercio internacional, ya que es una potencia que ocupa el décimo (10) puesto como exportador y el cuarto (4) puesto como importador con un portafolio concentrado principalmente de bienes industriales y manufactureros, donde se logró evidenciar que del total del comercio mundial, Reino Unido presenta participaciones iguales y superiores al 1% en 16 capítulos de exportación y 22 capítulos de importación, de los cuales, el 50% son destinados y provenientes de la Unión Europea, lo que genera una alta dependencia.
- ❖ La decisión del “Brexit” ha generado una gran incertidumbre en el comercio mundial, en donde los flujos de importación y exportación pueden verse afectados por imposición de mayores barreras comerciales y exigencia en los requisitos de despacho de aduanas, lo que llevaría a un incremento en los costos de las transacciones comerciales, disminuyendo el acceso al mercado interno de la Unión Europea y según estudios realizados se podría generar un daño económico neto cercano al 10% de la producción británica.
- ❖ Por otra parte, según lo establecido en los tratados de Maastricht y de Lisboa, existe un proceso para la salida, pero que Reino Unido está negociando un trato preferencial, generando dilaciones y diferencias con el bloque comercial. Pero a pesar de esto, en negociaciones previas se definió que la salida oficial de Reino Unido será el 29 de marzo del año 2019
- ❖ Luego del análisis realizado aplicando la Ley de Pareto, se determinaron 11 capítulos de exportación y 9 capítulos de importación con alta sensibilidad de verse afectados ante la salida de la Unión Europea.
- ❖ Como resultado del objeto de esta investigación se encontraron 4 capítulos sensibles a desviación de comercio en las exportaciones; por su parte, en las importaciones se encontraron nos capítulos que al no tener arancel la Unión Europea ni Reino Unido con terceros países, se estima no va a generar efectos de desviación de comercio.

- ❖ Entonces, para el caso de los productos químicos orgánicos y de los aceites esenciales y resinoides, se identificó que es muy posible que se genere una desviación de comercio, dirigida a Suiza, ya que para ambos casos las elasticidades fueron iguales o superiores a 1, lo que generara que Reino Unido reemplace estos productos vendidos a la Unión Europea y los dirija a Suiza.

- ❖ Igualmente, para el caso de fundición, hierro y acero se identificó que podría llegar a presentar una desviación de comercio, dirigida a India, mientras que en el caso de los vehículos automóviles, tractores y velocípedos se presentaría una desviación de comercio dirigida a China, y aunque la demanda sea inelástica, es posible que el cambio en el arancel genere un mayor volumen de exportación de estos productos dirigidos a estos países.

- ❖ Como conclusión general se determinó que en las exportaciones donde mayor efecto va a tener el Brexit, y esto sumado a los análisis realizados por otros investigadores en cuanto a la afectación económica, permite prever que el Brexit tendrá efectos importantes en el comercio exterior, por lo tanto, los británicos se encuentran gestionando acuerdos comerciales con terceros países para evitar un impacto fuerte.

9. RECOMENDACIONES

Para futuras investigaciones en este tema, se sugiere profundizar el análisis a subpartida de los capítulos identificados en este estudio, para evidenciar con mayor precisión los efectos de las elasticidades cruzadas y sus implicaciones en desviación y creación de comercio.

Se sugiere realizar un análisis de impacto en el comercio internacional una vez, se hayan culminado las negociaciones entre Reino Unido y la Unión Europea, en donde se evidencien las condiciones comerciales a partir de las cuales continuaran comercializando, que permita cuantificar los efectos sobre un sector específico de la economía británica y evidencie mayor sensibilidad ante la salida de Reino Unido del bloque comercial.

10. BIBLIOGRAFIA

- Booth, S. (2016). *El BREXIT un desafío para todo el continente*.
- Andic, S., & Teitel, S. (1977). *Integración Económica*. Grafica Panamerica.
- Balassa, B. (1964). *The theory of economic integration* .
- Banco Mundial. (2017, noviembre 24). Retrieved from Banco Mundial:
<https://datos.bancomundial.org/pais/estados-unidos?view=chart>
- Banco Mundial. (2017, noviembre 05). *Banco Mundial*. Retrieved from
<https://datos.bancomundial.org/pais/reino-unido?view=chart>
- Banco Mundial, P. (2016, 10 01). *PIB (US\$ a precios actuales)*. Retrieved from
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=GB&view=chart>
- Busch, B., & Matthes, J. (2016). *The brexit the economic impact*.
- Confederacion española de organizaciones empresariales. (2017). *Objetivos de Reino Unido en las negociaciones de salida de la Unión Europea*. Bruselas.
- Consejo Europeo. (2017). *Notificación del Reino Unido en virtud del artículo 50 del Tratado de la Unión Europea*. Bruselas.
- Comisión Europea. (2017, 03 29). Retrieved from Comisión Europea:
europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-648_es.pdf
- Carretero, A. (2017). *Brexit*.
- Comision Europea . (2017). *Artículo 50 del Tratado de la Unión Europea (TUE) – Preguntas y respuestas*. Bruselas.

Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T., & Van Reenen, J. (2016). Obtenido de The consequences of Brexit for UK trade and living standards: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit02.pdf>

Dhingra, Swati, & Sampson, T. (2016). *Life after Brexit: What are the UK's options outside the European Union*. Houghton Street, London: London School of Economics and Political Science.

Gobierno de Reino Unido. (2016). *Alternatives to membership: possible models for the United Kingdom outside the European Union*.

Lourdes, S. (2016). *La UE en 2017: entre la resaca del Brexit y la necesidad de ser útil*.

Oficina de Información Diplomática de España. (2017, noviembre 05). *Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España*. Retrieved from http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/reinounido_ficha%20pais.pdf

OMC. (2016, 09 24). www.wto.org. Retrieved from https://www.wto.org/spanish/news_s/pres17_s/pr791_s.pdf

Organización Mundial de Comercio . (2014). *Informe sobre el comercio mundial* .

Organización Mundial de Comercio. (2015). *Informe sobre el comercio mundial* .

Organización Mundial del Comercio. (2013). *Informe sobre el Comercio Mundial 2013 : Factores que determinan el futuro del comercio*. OMC.

Santander Trade. (2017, noviembre 05). *Santander Trade*. Retrieved from <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/reino-unido/politica-y-economia>