

PROGRAMA DE INVESTIGADORES

POLÍTICA COMERCIAL, INSERCIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO PRODUCTIVO

EJE TEMÁTICO 2. NEGOCIACIONES COMERCIALES.
INSTITUCIONALIDAD Y GEOPOLÍTICA



BREXIT Y LAS EXPORTACIONES AGRO INDUSTRIALES

| Julio J. Nogues²

For the United Kingdom (UK) and the European Union (EU) the costs from the Brexit policy depends crucially on the ensuing structure of bilateral trade protection that they negotiate. For the rest of the world, Brexit will open new opportunities and create new challenges. The focus of this paper is on the opportunities that will emerge for efficient agro industrial exporters in the UK market under a hard Brexit. This juncture would mark the first time since 1973 that third countries face a level playing field vis a vis the EU as potential suppliers to the UK market. Also, to the extent that UK agro industrial imports from third countries are now entering with preference margins under EU FTAs, implementation of MFN tariffs would also open this market—at least initially—to international competition. Estimates from a partial equilibrium model, indicate that a hard Brexit would reduce the UK agro industrial imports from the EU by 61% (or by USD 28.162 million from USD 45.915 million imported in 2015), and from third countries by a percentage that is likely to be quite lower than this number. Although these figures need to be adjusted by the macroeconomic impacts of Brexit (likely lower GDP, a lower pound and the end of CAP subsidies) the market that would be opened to international competition is of importance. Furthermore, UK demand for agro industrial products is likely to behave dynamically as a hard Brexit would increase food prices which the government would presumably try to counteract by either liberalizing unilaterally, and/or engaging in FTA negotiations with efficient exporters such as some Commonwealth countries and the Mercosur.

Cita de la fuente—Se sugiere citar estos documentos como: *Nogues, 2018, Brexit y las exportaciones agro industriales, Programa de Investigadores de la Secretaría de Comercio de la Nación, Documento de trabajo N°10*

²noguesjuliojorge@gmail.com. Agradezco la productiva colaboración del Lic. Manuel Aispuro en el armado de las series y gráficos incluidos en este trabajo. También agradezco el financiamiento del Ministerio de Producción.

TABLA DE CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

II. PROYECCIONES DE IMPACTOS MACROECONÓMICOS

III. PROYECCIÓN DE IMPACTOS COMERCIALES AGREGADOS

Modelos gravitacionales

Función de importación

Subsidios agropecuarios de la PAC

IV. ESTRUCTURA DEL COMERCIO AGROINDUSTRIAL DEL RU Y LA ARGENTINA

Comercio agro industrial entre el RU y la UE

Comercio agro industrial de Argentina

Comercio agro industrial de Argentina con el RU

V. HARD BREXIT Y LAS IMPORTACIONES AGRO INDUSTRIALES DEL RU PROVENIENTES DE LA UE: ANÁLISIS POR CAPÍTULO DEL SA

Implementación de aranceles NMF y las importaciones desde la UE

Implementación de aranceles NMF y las importaciones desde terceros países

Apéndice: Hard Brexit y la disminución de las exportaciones de la UE hacia el RU

VI. HARD BREXIT Y LAS IMPORTACIONES AGRO INDUSTRIALES DEL RU PROVENIENTES DE LA UE: ANÁLISIS POR PRODUCTO

Impactos regionales y tendencias comerciales

Aranceles y elasticidades precio de las importaciones

Impactos de un hard Brexit sobre las importaciones del RU provenientes de la UE

VII. ALC ENTRE EL RU Y LA UE: ¿LIBERALIZACIÓN O AMENAZA PARA EL COMERCIO AGRO INDUSTRIAL?

Reglas multilaterales para un ALC entre el RU y la UE

ALC entre Canadá y la UE

Una amenaza proteccionista

VIII. CONCLUSIONES

APÉNDICE

I. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

Las actuales negociaciones del Brexit representan para los países exportadores de productos agro industriales un proceso que muy probablemente abra una oportunidad que no han tenido en décadas: venderle a un gran país europeo en condiciones de igualdad vis a vis la UE27 (UE28-1)², es decir, en ausencia del arsenal de políticas proteccionistas que han distorsionado el comercio intra y extra-UE a través de las regulaciones impuestas por la Política Agrícola Común (PAC)³. En un futuro muy cercano se habrán completado las negociaciones y lo más probable es que, aun en presencia de un acuerdo de libre comercio (ALC) bilateral, las partes implementarán al menos para un porcentaje de los productos comercializados, el arancel de nación más favorecida que la UE tiene consolidado ante la Organización Mundial del Comercio (de ahora en más a esta estructura arancelaria la denominamos NMF)⁴. El Brexit afectará todos los flujos comerciales entre las partes pero, por lo dicho, el foco de atención para los exportadores agro industriales eficientes son las importaciones del RU provenientes de la UE⁵. Cualquiera sea el acuerdo Brexit, el mismo representa el primer paso de una estrategia comercial que el RU irá decidiendo pero que muy probablemente sea en la dirección liberalizadora.

El PBI del RU es casi equivalente a la suma de los correspondientes a los tres países que entraron a la UE en 1995 (Austria, Finlandia y Suecia) más los trece países que lo hicieron a partir del nuevo milenio. En este sentido, el Brexit representa un retroceso de 25 años en los esfuerzos de integración Europea que será doloroso para ambas partes. Para la economía del RU, el impacto

económico del Brexit va más allá de los efectos asociados con una nueva estructura de protección incluyendo fundamentalmente ajustes del PBI y del valor de la libra. Es mucho lo que se ha escrito sobre los impactos macroeconómicos del Brexit y a lo largo de la exposición nos referiremos a algunos de estos trabajos. Sin embargo, no hay ningún aporte que se haya focalizado sobre el comercio agro industrial y las oportunidades que se abrirían a partir de la implementación del acuerdo al que lleguen el RU y la UE. ¿Cuál es el tamaño del mercado potencial de productos agro industriales que como consecuencia del Brexit dejará de estar protegido por las reglas y barreras comerciales de la PAC? ¿Cuáles son los productos más importantes que bajo las barreras de NMF dejara de importar el RU desde la UE? Estas son algunas de las preguntas cuya respuesta se intenta bosquejar en este trabajo.

En el mediano plazo los impactos macroeconómicos estarán determinados principalmente por los efectos que se deriven de la naturaleza del acuerdo al que el RU arribe con la UE. En síntesis, hay tres posibilidades: i) un acuerdo de libre comercio (ALC)⁶; ii) un tratamiento por parte de la UE al RU similar al que le concede a los miembros de la European Economic Association (EEA) que implica un grado mayor de libertad comercial que un ALC y, iii) un divorcio completo según el cual ambas partes pasarían de la situación actual donde comercian libremente pero al amparo de la protección externa de la PAC, a otra donde las barreras entre ambos se elevarían a los niveles de nación más favorecida (NMF)⁷. Un acuerdo de este tipo se conoce como hard Brexit⁸.

Finalmente, el nivel y la estructura de estas barreras dependerán de los objetivos buscados. En este sentido, interpretando las palabras de la Primer Ministra Theresa May, Gasoriek y otros (2016), identifican los siguientes objetivos⁹:

- No más libre movimiento de personas y trabajadores.
- Una política comercial independiente.

² Salvo que se aclare lo contrario, en el resto del trabajo identificamos la UE28-1 como UE.

³ El resultado del referéndum del 23 de Junio de 2016 fue 51,9% a favor de dejar la UE contra 48,1% de mantenerse. La pregunta presentada a los ingleses fue: "Should the United Kingdom remain a member of the European Union or leave the European Union?". El resultado tan acotado nos recuerda que la votación popular de otros países cuando tuvieron que enfrentar la decisión de entrar o no a la UE también mostró en algunos casos resultados acotados: por ejemplo, en Suecia el 52% votó favor del ingreso mientras que los noruegos, con el mismo porcentaje, votaron en contra. Una revisión de los progresos y retrocesos ocurridos en la formación de la UE puede consultarse en Germond (2009).

⁴ Dado el resultado del referéndum de junio de 2016 y siguiendo las reglas del Artículo 50 del Tratado de Lisboa, en Marzo de 2017 la Primer Ministra Theresa May le anunció al Presidente del Consejo Europeo la decisión de retirar al Reino Unido (RU) de la UE. Este artículo dice: "The Treaties shall cease to apply to the State in question from the date of entry into force of the withdrawal agreement or, failing that, two years after the notification referred to in paragraph 2, unless the European Council, in agreement with the Member State concerned, unanimously decides to extend this period". Por lo tanto, en caso de que no haya un acuerdo de extender las negociaciones, en Marzo de 2019 el RU dejaría de pertenecer a la UE. Cabe destacar que el referéndum no representa una obligación legal: el Brexit será ley cuando el Parlamento así lo decida (House of Commons Library 2107).

⁵ Salvo que sea necesario, en lo que sigue nos referimos a la UE entendiendo que al concluir las negociaciones será la UE 27.

⁶ Esta alternativa es conocida como soft Brexit. Si bien los ALCs tienen distintos grados de cobertura y de liberalización, de ninguna manera pueden tener el grado de acceso al mercado de la UE que tienen los países de la EEA. Por ejemplo, el ALC entre Canadá y la UE excluye varios productos y servicios tales como los financieros que son de importancia para el RU (sección VII).

⁷ Post Brexit, el RU al igual que cualquier país de la OMC podría adoptar una liberalización unilateral.

⁸ Por fuera del comercio de bienes, es muy poco lo que se ha analizado. Una excepción es el trabajo de Portes y Forte (2017), quienes estiman una posible disminución del PBI del RU de entre 0,6% y 1,2% como consecuencia de las restricciones al movimiento de personas.

⁹ Según Dhingra y Sampson (2017), la posición del Partido Laborista no es muy distinta a la del Partido Conservador actualmente en el poder. Por su parte, los Demócratas Liberales (Liberal Democrats) han propuesto que una vez cerradas las negociaciones con la UE, debería haber un nuevo referéndum para que la población elija entre la propuesta acordada y mantenerse dentro de la UE. Esto por el momento, parece una propuesta aislada y sin apoyo.

- Fin de la contribución financiera del RU al presupuesto de la UE.
- No más sujeción a la Corte Europea de Justicia.

Es decir, en estos términos el Brexit representa nada más y nada menos que un deseo de liberarse de las regulaciones comerciales, migratorias, financieras y legales a las que ha tenido que sujetarse como miembro de la UE. Una breve revisión de algunos aspectos únicos de su historia sugiere que el resultado del referéndum de Junio de 2016 no necesariamente expresa una posición contraria a las profundas raíces liberales del RU (ver apéndice). A nuestro entender, una evaluación de la posición política que sustenta al Brexit debería esperar hasta que el RU decida sus políticas de manera independiente es decir, cuando ya no este sujeto a las reglas que se definen en Bruselas.

De mantenerse firme en los cuatro objetivos mencionados, las alternativas de política comercial que las partes pueden negociar se reducen a dos: un ALC y, en caso que estas negociaciones fracasen, un hard Brexit. Un acuerdo tipo EEA no sería posible porque en sus relaciones con la UE los países miembros de esta Asociación como Noruega no satisfacen dos objetivos del RU ya que: i) deben mantener libre movilidad de personas y, ii) deben contribuir financieramente a los objetivos de la UE¹⁰. Obviamente si las partes acuerdan un ALC, el mismo podrá tener grados variables de liberalización y también acercarse a un modelo EEA¹¹.

Cuanto más cerca este el ALC al modelo EEA mayor será la libertad de comercio entre el RU y la UE y por lo tanto, menores serán los efectos sobre terceros países¹², mientras que cuanto más cerca este el acuerdo a un hard Brexit, mayores serán los efectos comerciales¹³. Cuán am-

¹⁰ Es erróneo afirmar, como a menudo se hace, que esta contribución tiene por objetivo financiar el presupuesto comunitario. Los miembros de la EEA han asumido el compromiso de contribuir directamente a los miembros más pobres con el propósito de reducir las disparidades económicas y sociales y de esta manera reforzar la cohesión dentro de la UE (Mathews 2017). En la actualidad, la contribución de Noruega a este objetivo está en unos £106 anuales por persona. Asimismo, como no son miembros plenos, las exportaciones de la EEA a la UE deben satisfacer reglas de origen y a diferencia de lo que ocurre entre los miembros, las partes pueden imponer medidas de protección contingente sobre los flujos bilaterales de comercio.

¹¹ La UE tiene firmados 53 ALCs y si el RU quisiera mantener algunos deberá negociarlos por separado lo cual implica una elevada demanda por negociadores que en la actualidad no tiene simplemente porque, desde su ingreso en 1973, este trabajo ha sido delegado en Bruselas. Para algunos productos esta falencia será costosa. Por ejemplo, el whisky es la principal bebida alcohólica exportada por el RU y si bien una fracción de estas exportaciones se dirigen hacia la UE, la gran mayoría tiene por destino otros países con los cuales este tiene firmados ALCs (Clegg 2016).

¹² A lo largo de la exposición se supone que una reducción del arancel externo común de la UE no forma parte de las negociaciones.

¹³ Al momento de concluir esta versión (fines de Noviembre de 2017) no está para nada claro si las negociaciones se están dirigiendo a un soft Brexit (hacia un ALC) o hacia un hard Brexit. Pareciera que ni siquiera hay acuerdo interno en los principales partidos políticos. A medida que la fecha límite para concluir las negociaciones se acerca (Marzo de 2019), las consecuencias de la incertidumbre y ansiedad prevalecientes se agudizan: "... each week that passes absent clarity amplifies pressure on companies to shift people and operations to Europe..." (NYT 2017). El dato ocasional por la incertidumbre durante el período de negociaciones había sido señalado

plio y liberal puede llegar a ser este ALC nadie lo sabe y cualquier supuesto que se haga al respecto, por el momento, sería tildado de arbitrario. Para evitar esto y con el propósito de ofrecer una dimensión cuantitativa que sirva de referencia (benchmark), este trabajo estima los efectos de un hard Brexit sobre las importaciones del RU de productos agro industriales provenientes de la UE¹⁴. Esta política comercial representa un extremo y el otro extremo sería un ALC según el cual en aras de lograr determinados objetivos, las partes deciden mantener el actual status quo bajo el cual comercian productos agro industriales en cuyo caso los efectos sobre terceros países serían mínimos (Sección VII)¹⁵.

El resto del trabajo sigue el siguiente orden. La sección II presenta una revisión de varios estudios que han cuantificado los efectos comerciales y macroeconómicos del Brexit sobre el RU. La sección III discute las metodologías con las que se han realizado las estimaciones de impactos comerciales presentados en la sección II y las críticas que han recibido. A partir de acá, la investigación se adentra en las oportunidades comerciales que el hard Brexit le abre a los exportadores eficientes de productos agro industriales en el mercado del RU. En este sentido, la sección IV analiza el grado de complementariedad entre la economía de Argentina y la del RU como un ejemplo de un país agro industrial que tiene potencial para beneficiarse del Brexit. La sección V cuantifica a nivel de capítulo agro industrial del sistema armonizado (SA), los impactos de establecer barreras de NMF sobre las importaciones del RU provenientes de la UE. La sección VI ofrece un ejercicio similar para una muestra de nueve productos de interés exportador para Argentina que a su vez se caracterizan por tener efectos positivos a lo largo de muchas regiones del país. La sección VII discute entre otros temas, algunos aspectos de un eventual acuerdo de libre comercio entre el RU y la UE. La última sección presenta unas breves consideraciones finales. También se incluye un apéndice en colaboración con la Profesora María Victoria Carsens sobre las "Singularidades de la historia Británica" que nos recuerda algunas de las experiencias únicas del RU que sugieren prudencia y no apresurarnos a clasificar el Brexit como otro reflejo de los focos nacionalistas que han surgido en Europa.

en otros estudios incluyendo el realizado por HM Treasury (2016).

¹⁴ Posteriormente, como se dijo, las oportunidades para estos países también dependerán de los ALCs que el RU logre firmar post Brexit que también representa un objetivo comercial del RU (HM Government 2017) algunas de cuyas consecuencias para terceros países serán analizadas en la Sección VII.

¹⁵ Aun cuando las partes acuerden negociar un ALC, es improbable que el mismo pueda estar concluido antes de la fecha límite (Marzo de 2019) y en este caso, aumenta la probabilidad de que inicialmente tanto el RU como la UE apliquen el arancel de NMF o negocien una extensión para que se puedan concluir las negociaciones. También existe la posibilidad de que finalmente el acuerdo sea un no acuerdo (hard Brexit). Sobre esto, en un artículo en Noviembre de 2017 en The Economist afirma que el riesgo de ocurrencia de un hard Brexit "...either because times runs out or because the negotiations hit a road-block, remains large..." (The Economist 2017).

II. PROYECCIONES DE IMPACTOS MACROECONÓMICOS

En términos de información económica, en el referéndum del 23 de Junio de 2016 las preferencias de los ingleses fueron influenciadas principalmente por los trabajos publicados por dos posiciones antagónicas: los que favorecían un hard Brexit bajo el supuesto de que el RU adoptaría el libre comercio, y los que pronosticaban pérdidas de distintas magnitudes. Entre los primeros, se destacan los trabajos publicados por el grupo conocido como “Economists for Brexit” (EfB); mientras que en el lado opuesto y defendiendo implícitamente la permanencia del RU en la UE, se publicaron otros estudios entre los cuales se destaca el realizado por el Tesoro (HM Treasury 2016). En lo que sigue se discutirán brevemente las conclusiones de ambos grupos incluyendo algunas proyecciones sobre impactos comerciales.

Según las estimaciones de EfB, si el RU adopta un hard Brexit e implementa una liberalización unilateral del comercio, las ganancias serían equivalentes al 4% del PBI (EfB 2016 basado en Minford 2015)¹⁶. Debido a su posición librecambista, el grupo EfB ahora se conoce como “Economists for Free Trade” aunque en este informe nos seguiremos refiriendo a EfB¹⁷. Si bien los economistas desde los tiempos de Adam Smith han argumentado y cuantificado las ganancias del libre comercio, ninguna nación industrializada con una gran economía como el RU ha implementado esta política en tiempos modernos¹⁸. Por lo tanto, no hay una experiencia similar con la cual poder evaluar las posibles consecuencias para el RU de adoptar esta política. Además de ignorar los costos de ajuste, esta política unilateral dejaría al RU sin concesiones para negociar un mayor grado de acceso para sus exportaciones de bienes y servicios en mercados externos¹⁹ por lo cual su implementación es altamente improbable²⁰.

¹⁶ La estimación de una ganancia equivalente al 4% del PBI surge de Minford (2015) y fue luego adoptada por el grupo EfB (2016) como su posición. Otros grupos defendían el Brexit sobre la base de los bienes públicos que los ingleses podían lograr poniendo fin a sus contribuciones financieras al presupuesto de la UE (por ejemplo Vote leave 2016).

¹⁷ En la web pueden consultarse otras publicaciones tanto de EfB como de Economists for Free Trade.

¹⁸ Los filósofos ingleses probablemente hubieran estado de acuerdo con la última frase del trabajo de Minford (2015): “It turns out that if the UK decides to leave the EU, it will simply recapture this original role in world trade, much as is the case for some other small countries such as New Zealand and Singapore. It will sell its products at world prices to those who wish to buy them. It has no need of innumerable trade agreements, nor does it need to join EFTA, NAFTA or any other FTA. It simply needs to rejoin the world trading system, abolish its tariffs and trade restraints with all and sundry, and enjoy the resulting dividends of free trade”.

¹⁹ Esto no descarta alguna liberalización parcial por parte del RU.

²⁰ Sampson y otros (2016) presentan otras críticas al estudio de Minford.

Además del estudio de Minford (2015), el Cuadro III (publicado por The Economist poco antes del referéndum) muestra otras estimaciones optimistas respecto al Brexit, también basadas en supuestos de libre comercio publicadas por Open Europe (2016) y por el Institute of Economic Affairs, con ganancias equivalentes a 1,1% y 1,6% del PBI respectivamente.

CUADRO III: IMPACTO DE UN HARD BREXIT SOBRE EL PBI DEL REINO UNIDO

Organización	Fecha	Impacto sobre el PBI
Centre for Economic Policy Research	2013	Entre -1,2 y -1,8
Institute of Economic Affairs	2014	Entre +1,1 y -2,6
Open Europe	2015	Entre +1,6 y -2,2
Centre for Economic Performance, LSE	2016	Entre -1,3 y -2,6
PWC	2016	Entre -3,0 y -5,5
Oxford Economics	2016	Entre -0,1 y -3,9

Fuente: The Economist (2016). <https://www.economist.com/news/britain/21696517-most-estimates-lost-income-are-small-risk-bigger-losses-large-economic>

Finalmente, cabe destacar que si bien en todos los casos analizados la simulación de una liberalización unilateral arroja beneficios de largo plazo para el RU, la misma no es por ahora un objetivo propuesto por los líderes políticos del Brexit, aunque vale recordar que los principios que subyacen esta política tienen raíces inglesas profundas en los filósofos liberales. La visión que por el momento predomina entre los economistas y la opinión pública, es decir la visión de consenso, es que, en el mejor de los casos, el RU y la UE negociarán un acuerdo de libre comercio (ALC) y en el peor de los casos, no llegarán a un acuerdo (“no deal”) por lo cual ambas partes pasarán a comerciar bilateralmente bajo los aranceles de NMF. Según los resultados de estas simulaciones, a mediano plazo el RU sufrirá un shock negativo importante sobre su PBI y si bien la UE también sufrirá impactos negativos, dado los tamaños relativos, las pérdidas proporcionales son mucho mayores para el RU.

El Cuadro III muestra caídas del PBI de mediano plazo que se ubican entre 1,8% y 5,5% asociadas a un hard Brexit. Sin embargo, el estudio más citado es el realizado por HM Treasury (2016) que en su momento fue catalogado como alarmista (“fear-mongering”) por el grupo EfB²¹. Veamos primero las proyecciones de largo plazo (unos 15 años post referéndum) y luego las de corto plazo. Los impactos de largo plazo sobre el PBI y el PBI per cápita que se resumen en el Cuadro II2 muestran caídas signi-

²¹ La UK Treasury también publicó su trabajo poco antes del referéndum en Mayo de 2016 lo cual parece poco tiempo para el debate de un documento tan importante.

ficativas y llamativas. Bajo el peor escenario de un hard Brexit, transcurridos 15 años desde el referéndum, el PBI del RU sería un 7,5% menor al que hubiera ocurrido de haberse mantenido las actuales políticas. Estas pérdidas surgen de ejercicios que esencialmente tienen dos pasos: 1) estimaciones de la posible disminución del comercio como consecuencia de distintos acuerdos Brexit y, 2) sobre la base de esta información y modelos de equilibrio general, estiman las pérdidas de PBI como también, las disminuciones de la inversión y la productividad. Como se ha dicho, la caída del PBI está determinada fundamentalmente por la caída del comercio que surja del acuerdo Brexit y esto surge claramente del Cuadro.

CUADRO II2: IMPACTO DE LARGO PLAZO SOBRE EL PBI DEL RU (UNOS 15 AÑOS POST BREXIT) ASOCIADOS A DISTINTOS ACUERDOS ENTRE EL RU Y LA UE

Variable	EEA	ALC	OMC (hard Brexit)
PBI	-3,8%	-6,2%	-7,5%
Ingreso per cápita	-£ 2.600	-£ 4.300	-£ 5.200

Fuente: Sheldon (2016) sobre la base de HM Treasury (2016).

El Cuadro II3 presenta los efectos de corto plazo (dos, tres años post referéndum) también estimados en HM Treasury (2016). Según estas estimaciones un resultado del referéndum a favor del Brexit originaría cuanto menos un shock, y en el peor de los casos, un shock severo. Se observa una diferencia significativa sobre la posible caída del PBI y el aumento del desempleo según sea la reacción de los mercados. Asimismo, en ambos casos la caída de la libra esterlina es importante y se ubica dentro del orden de magnitud efectivamente observado. Si bien esta caída se ha visto reflejada en un aumento de la inflación y una disminución de los salarios, otras variables reales como el PBI y el comercio han mantenido sus tendencias.

CUADRO II3: IMPACTO DE CORTO PLAZO DEL BREXIT SOBRE EL RU

Variable	Shock	Shock severo
PBI (%)	-3,6%	-6,0%
Inflación (% puntos)	+2,3%	+2,7%
Desempleo (% en puntos)	+1,6%	+2,4%
Índice de la libra esterlina	-12,0%	-15%

Fuente: Sheldon (2016) sobre la base de HM Treasury (2016a).

Resumiendo, la variable clave, a través de la cual los estudios han determinado los efectos sobre el PBI, es el impacto que tendrá el acuerdo Brexit sobre el comercio. La proyección de HM Treasury (2016) también ha sido

criticada por usar un impacto comercial del hard Brexit que no está sustentado por la experiencia histórica del RU en la UE. Dada la importancia de este comentario, el mismo será analizado en la próxima sección. Por otra parte, sin duda ha habido efectos negativos de corto plazo asociados a la caída de la libra, pero hasta el momento estos ajustes no han ocasionado un shock ni sobre el PBI ni sobre el comercio. Pareciera entonces que tanto para el largo como para el corto plazo el estudio de HM Treasury (2016) tenía algo de fear mongering.

III. PROYECCIONES DE IMPACTOS COMERCIALES AGREGADOS

La revisión de la literatura indica que, mayormente, se han usado dos metodologías para estimar los impactos comerciales del Brexit: modelos gravitacionales (gravity models) y funciones de importación. Los modelos gravitacionales han estimado conjuntamente los efectos de distintas estructuras de política comercial post Brexit (Box 1)²² mientras que en las funciones de importación el impacto surge de variaciones en los aranceles y otras variables macroeconómicas. A partir de una diferencia notable en la magnitud de las pérdidas estimadas para un hard Brexit con estos dos modelos, (mucho mayor con el modelo gravitacional usado por HM Treasury 2016 que con la función de importación) un grupo de investigadores de la Universidad de Cambridge (Gudgin y otros 2017) investigó una de las posibles causas: que en términos del comercio de bienes, el RU es menos dependiente de la UE que otros miembros. En lo que sigue, luego de analizar este tema, se presenta un breve comentario sobre la eliminación de los subsidios agrícolas de la PAC.

MODELOS GRAVITACIONALES

Gudgin y otros (2017) parten de observar que el trabajo de HM Treasury (2016) presenta las estimaciones de los parámetros del siguiente modelo gravitacional:

$$\ln X_{ijt} = \alpha_{ij} + \beta t + \mu_1 \ln(\text{PBI}_i / \text{PBI}_j) + \mu_2 \ln(\text{Pob}_i / \text{Pob}_j) + \alpha_1 \text{UE1}_{ijt} + \alpha_2 \text{UE2}_{ijt} + \alpha_3 \text{EEA}_{ijt} + \alpha_4 \text{ALC}_{ijt} + \Omega_{ijt} \quad (1)$$

donde:

UE1_{ijt}: es una variable binaria si solo uno de los países pertenece a la UE;

²² Un resumen del desarrollo teórico es presentado por ejemplo en Gudgin y otros (2017).

UE2ijt: es una variable binaria si ambos países pertenecen a la UE;

EEAijt: es una variable binaria si el país exportador es miembro de la EEA;

ALCijt: es una variable binaria si el país exportador tiene un acuerdo de libre comercio con la UE.

Los coeficientes de las variables de política comercial estimados por HM Treasury (2016) con observaciones del período 1948-2013 fueron los siguientes²³:

UE2: 0,766

ALC: 0,219

EEA: 0,566

Haciendo las transformaciones de variables en logaritmos a variables sin transformar, el coeficiente de la variable UE2 indica que la pertenencia a la UE aumenta el comercio en un 115% por encima de lo que hubiera sido en ausencia de la membresía lo que es un valor llamativamente elevado. Por lo tanto, según este resultado, salirse de la UE tendría un efecto negativo muy importante sobre el comercio y por ende, sobre la inversión y el PBI. De estas estimaciones se derivan los resultados extremos presentados en HM Treasury (2016). ¿Es esta una conclusión correcta?

Box 1: Modelos gravitacionales

Estos modelos explican los flujos comerciales en función de: i) variables agregadas (fundamentalmente PBI y población) y, ii) variables específicas como distancia entre países y lenguaje común. La idea básica en estos modelos es análoga a la ley de Newton que relaciona la atracción o gravedad entre dos objetos al tamaño de su masa y la distancia entre ellos. El comercio es atraído directamente por fuerzas gravitacionales como los tamaños de los PBI de los socios que comercian, e inversamente por fuerzas que los alejan como la distancia. Algunas de estas variables como frontera y lenguaje común permanecen constantes a través del tiempo y el poder explicativo conjunto de las mismas es captado por efectos fijos.

El modelo gravitacional más simple puede expresarse a través de la siguiente regresión:

$$\ln X_{ijt} = \varnothing_{ij} + \beta t + \mu_1 \ln(\text{PBI}_i / \text{PBI}_j) + \mu_2 \ln(\text{Pob}_i / \text{Pob}_j) + \Omega_{ijt}$$

donde:

Xijt: exportaciones (o importaciones, o comercio total) del país i al país j en el período t;

PBIi y PBIjt: PBI de los países i y j en el período t;

Pobit y Pobjt: población de los países i y j en el período t;

\varnothing_{ij} : son los efectos fijos de las variables que permanecen constantes en el tiempo como por ejemplo, lenguaje común;

t: es una variable tiempo que busca captar los efectos del ciclo económico;

Ω_{ijt} es el error.

En este modelo, los efectos de políticas de integración sobre los flujos de comercio se determinan a través de variables binarias que representan estrategias alternativas de integración. De esta manera, los trabajos han determinado los impactos comerciales de distintas formas de integración post Brexit incluyendo un ALC y un tratamiento similar al recibido por los países de la EEA.

La principal crítica de Gudgin y otros (2017) a estos resultados es que la estimación de HM Treasury (2016) no analiza si, como miembro de la UE, el beneficio comercial para el RU fue aproximadamente similar al promedio estimado para los miembros o si por el contrario fueron diferentes. Para testear esto, al modelo (1) estos autores le agregan una variable binaria que representa el impacto diferencial sobre el comercio del RU como miembro de la UE (RU_UE). El Cuadro IIII presenta una de las muchas regresiones en este caso estimada con observaciones del período 1950-2015 que es muy similar al usado en el estudio de HM Treasury (2016).

CUADRO IIII: MODELO DE REGRESIÓN GRAVITACIONAL PARA LAS EXPORTACIONES: 1950-2015

Variable	Coefficiente
lnPBIi	0,523
lnPBIj	0,949
ln PBIi/Pobi	1,065
ln PBIj/Pobj	0,174
RU_UE	-0,237
UE2	0,779
UE1i	0,152
UE1j	-0,136
ALC	0,390
EEA (Noruega)	0,448
EFTA (Suiza)	0,755
R2	0,842

Notas: Los coeficientes son estadísticamente significativos con un nivel de confianza de por lo menos 5%.

Fuente: Gudgin y otros (2017) Table 2.

²³ Los coeficientes son significativos con un nivel de confianza del 1%.

La variable dependiente es el logaritmo del valor de las exportaciones entre pares de países y las estimaciones surgen de una muestra de 120 países. Los coeficientes de las variables PBI y PBI per cápita (PBI/Pob) tienen los signos esperados y el coeficiente de la variable UE2 confirma que en promedio la pertenencia a la UE ha tenido impactos muy elevados sobre el comercio de los miembros y de un orden de magnitud no muy distinto al estimado en HM Treasury (2016). Esta regresión tiene además un coeficiente negativo y significativo de la variable RU_UE indicando que las exportaciones del RU se han beneficiado menos de la membresía a la UE de lo que lo hicieron en promedio los otros miembros. También se observan efectos positivos estadísticamente significativos para los países con ALCs y para los países miembros de la EEA pero menores a los estimados para el caso en que ambos países son miembros de la UE (UE2)²⁴.

Sobre la base de un estudio estadístico exhaustivo que incluye la regresión presentada en el Cuadro IIII, Gudgin y otros (2017) concluyen que: "...Instead of the Treasury average impact of all 28 EU members of around 115%, the increase in the UK alone appears to be in the range of 20-25%" (pág. 31)²⁵. Es decir, existe una diferencia notable entre el beneficio comercial que según este modelo obtiene el RU como miembro de la UE y el que obtienen en promedio el resto de los miembros. Los autores no indagaron en las causas que originan estas diferencias pero una hipótesis podría ser el hecho de que el RU es una de las economías europeas más desreguladas, por lo que sus empresas serían menos dependientes del mercado común (OECD 2015). Teniendo en cuenta que en relación a otros miembros el RU se beneficia bastante menos de su pertenencia a la UE, Gudgin y otros (2017) concluyen que: "...the impact of Brexit on UK trade will be smaller than estimated by the Treasury..." (pág. 32)²⁶.

FUNCIÓN DE IMPORTACIÓN

Es de interés contrastar estos resultados con los obtenidos por Lawless y Morgenroth (2016) sobre la base de una función de importación. Usando la estructura de protección promedio por capítulos del SA y supuestos sobre elasticidades precio, estos autores determinan

²⁴ Finalmente, Suiza como miembro de la EFTA parece haber obtenido beneficios comerciales no muy distintos a los obtenidos por los miembros de la UE. Sin embargo este llamativo efecto podría estar ocasionado por particularidades de las observaciones tema que no es analizado por los autores.

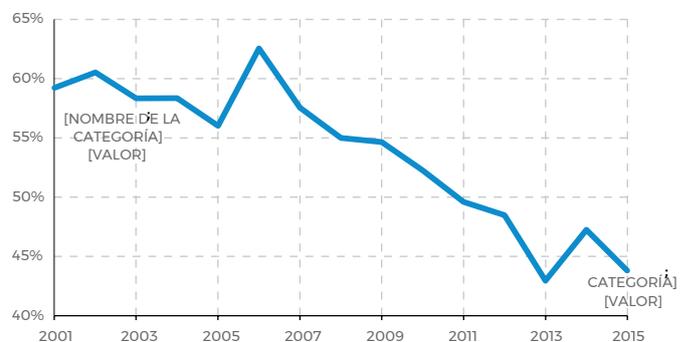
²⁵ Este rango corresponde al valor de la mediana de las elasticidades precio usados presentadas en Lawless y Morgenroth (2016) que es el valor preferido por estos autores.

²⁶ Destacamos también que los miembros de la EEA si bien obtienen menos beneficios comerciales que los miembros de la UE, estos son de todas maneras sustancialmente más elevados que aquellos países que tienen ALCs. Este orden de prioridades también ha surgido en otros trabajos sobre el Brexit.

que un hard Brexit disminuirá las exportaciones de la UE hacia el RU en un 30%, y las del RU hacia la UE en un 22%. Sobre esta base Gudgin y otros (2017) concluyen que: "Our estimates of the impact on the UK alone are close to the impact of WTO tariffs..." (en referencia a la estimación de Lawless y Morgenroth) y agregan: "...The ESRI estimates of the impact solely of tariffs may thus be nearer to the true impact than any estimate based on a gravity model..." (Gudgin y otros pág. 32). La similitud de los impactos comerciales agregados estimados con aranceles y con el modelo gravitacional corregido por Gudgin y otros (2017), aumenta nuestra confianza en los datos desagregados de aranceles NMF incluidos en el trabajo de Lawless y Morgenroth (2016).

Resumiendo, a nivel agregado los impactos comerciales de un hard Brexit reducirían el comercio bilateral entre el RU y la UE en alrededor del 30%, mucho menor al estimado por HM Treasury y por lo tanto, un impacto negativo sobre el PBI del RU mucho menor al publicado por el Tesoro. Como muestra el Gráfico IIII, esta conclusión es congruente con el hecho de que desde principios del milenio, el porcentaje del comercio exterior total que el RU ha mantenido con la UE ha sido fuertemente decreciente desde un nivel de 59% en 2001 hasta un nivel de 44% en 2015. Una fracción de esta caída debe estar explicada por el redireccionamiento del comercio exterior incentivada por los ALCs que la UE ha firmado con muchos países, pero también está el hecho de que el RU es una economía que parece estar entre las más desreguladas de Europa. Por lo tanto la evidencia sugiere tener prudencia y una mirada crítica frente a aquellos estudios que muestran valores extremos de los costos macroeconómicos que sufrirá el RU²⁷.

GRÁFICO IIII: PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL RU DIRIGIDAS HACIA LA UE



Fuente: Elaborado con datos de trademap.

²⁷ Sobre la base de sus análisis sobre el impacto del Brexit sobre el comercio Coutts, Gibson y Gudgin (2017) pronostican impactos muchos menos pesimistas que los publicados en HM Treasury (2016) como también los publicados en FMI (2016).

SUBSIDIOS AGRÍCOLAS DE LA PAC

En 2015 los subsidios de la PAC explicaron el 74% de los ingresos agropecuarios del RU (Swinbank 2016 Table 1)²⁸, y bajo un hard Brexit la UE dejaría de financiar estos subsidios. Dada la elevada incertidumbre que esto significa para los agricultores ingleses, el gobierno ha anunciado que cualquiera sea el resultado de las negociaciones, el actual nivel de subsidios se mantendrá hasta 2020 (UK Government 2016) pero nada se ha dicho con posterioridad a esta fecha.

En 2015 los subsidios agrícolas de la PAC al RU alcanzaron unos USD 3.500 millones (Reuters 2017) equivalentes a unos £ 300 por hectárea por año (Mathews 2016). Se destaca la gran importancia para algunas regiones como Gales e Irlanda del Norte, para las cuales la eliminación de estos subsidios implicaría pasar de ingresos netos agrícolas positivos a negativos (Swinbank 2016). También se destaca el hecho de que los subsidios de la PAC son regresivos con algunos de los principales receptores siendo políticamente influyentes (Reuters 2017).

El RU aporta al presupuesto de la UE, aproximadamente, el doble de los subsidios que reciben sus agricultores²⁹. Sin embargo, de acá no debiera concluirse que el espacio fiscal resultante del hard Brexit asegure su mantenimiento. A favor de que se mantengan los subsidios se encuentran los poderosos lobbies agrícolas asociados a "The Tenants Farmers Association" y el "National Farmers Union" que reclama con fuerza que el gobierno del RU "...guarantees that the support given to our farmers is on a par with that given to farmers in the EU who will still be our principal competitors" (Mathews 2016)³⁰.

Si bien dado el aparente poder de estos lobbies, no puede descartarse que este pedido sea adoptado, parece improbable que los subsidios agrícolas puedan mantenerse mucho más allá de 2020, al menos en los actuales niveles, debido a que a futuro entrarán en competencia con las asignaciones presupuestarias para bienes públicos como salud y educación³¹. A partir de ese momen-

to, no será fácil justificar la existencia de externalidades positivas tan importantes de la agricultura como las que tienen otras partidas presupuestarias.

Resumiendo, no caben dudas de que entre las posibilidades sobre la mesa, en términos de impactos comerciales y macroeconómicos, el hard Brexit representa la alternativa más costosa. Sin embargo, muchos de los ejercicios publicados respecto al impacto de un hard Brexit sobre la economía del RU han sobreestimado los impactos negativos. Otro ajuste asociado al hard Brexit está representado por el fin de los subsidios agrícolas de la PAC³². Ambos procesos abren oportunidades a terceros países que son productores agro industriales eficientes. A mediano plazo el ajuste que esto ocasionará refuerza la perspectiva de nuevas oportunidades de exportación hacia el RU por parte de los países que son eficientes en productos agro industriales.

IV. ESTRUCTURA DEL COMERCIO AGROINDUSTRIAL DE ARGENTINA Y EL RU

El Mercosur tiene claras ventajas comparadas en productos agro industriales y por lo tanto ante un hard Brexit, está bien posicionado para abastecer al RU. El objetivo de esta sección es ofrecer una fotografía de la estructura del comercio agro industrial de Argentina con el RU como un ejemplo relevante de las oportunidades que podría enfrentar uno de los países miembros. Para ello en lo que sigue se analizan las tendencias y la estructura del comercio: 1) entre el RU y la UE; 2) de Argentina con el resto del mundo y, 3) de Argentina con el RU.

COMERCIO AGRO INDUSTRIAL DEL RU CON LA UE

La UE es por lejos el principal socio comercial del RU. En 2015 este destino representó el 44% de sus exportaciones y fue el origen del 55% de sus importaciones. En parte debido a que ha sido un importador neto de capitales, el déficit comercial del RU es el más elevado de la UE lo que contrasta con el importante superávit de Alemania (Gráfico IV1). Sin embargo, eventualmente la caída de la libra comenzará a revertir esta tendencia.

²⁸ Los subsidios de la PAC representan el 40% del presupuesto de la UE <http://www.politics.co.uk/reference/common-agricultural-policy>.

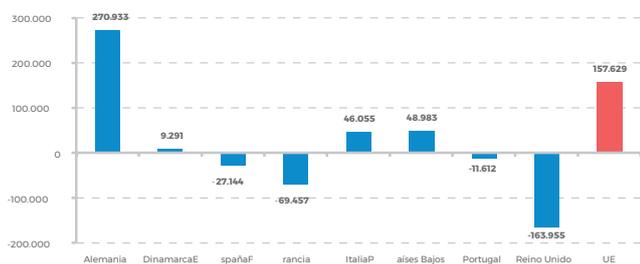
²⁹ El bache fiscal que representa el Brexit para el presupuesto de la UE sería aportado principalmente por Alemania, Austria y Holanda (Mathews 2016).

³⁰ Ver Van Berkum y otros (2016) para una defensa de la propuesta del National Farmers Union y Helm (2017) para una crítica inteligente a la misma.

³¹ Por ejemplo Swinbank (2017) afirma que: "Post Brexit support to the farm sector is likely to be reduced and to become more focused on environmental goals. But WTO rules on financial support to agriculture will have to be respected..." (pág. 1). En este caso, respetar las reglas de la OMC tiene significados claros aunque de consecuencias que dependen de las negociaciones del Brexit. Por ejemplo, es la UE quien tiene consolidados ante la OMC niveles de subsidios a la agricultura y lo tanto, las negociaciones del Brexit deberán decidir cómo se repartirán estos compromisos entre el RU y la UE²⁷.

³² Una buena discusión de las severas distorsiones que han causado estos subsidios puede encontrarse en Helm (2017).

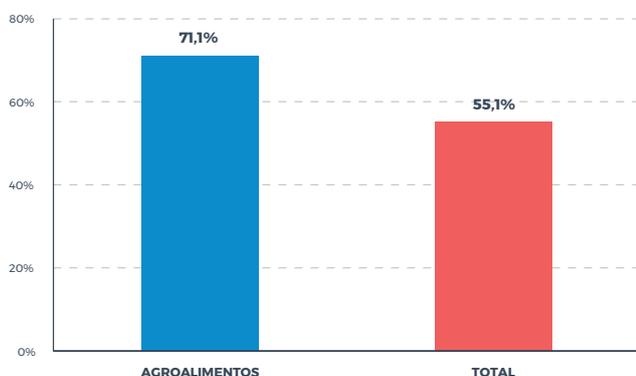
GRÁFICO IV1: BALANCE COMERCIAL DE PAÍSES MIEMBROS DE LA UE, 2015 (MILLONES DE USD)



Fuente: Elaborado con datos de trademap.

En productos agro industriales identificados en este trabajo con los primeros 24 capítulos del SA, el RU es altamente dependiente de la UE. Mientras que para las importaciones totales este origen explica el 55%, en el caso de los productos agro industriales este origen representa el 71% (Gráfico IV2). Si a esto le agregamos el hecho de que como consecuencia de que estos productos están mucho más protegidos que el resto de los bienes, se puede inferir que el Brexit tendrá efectos negativos sobre estas importaciones más importantes que sobre el resto.

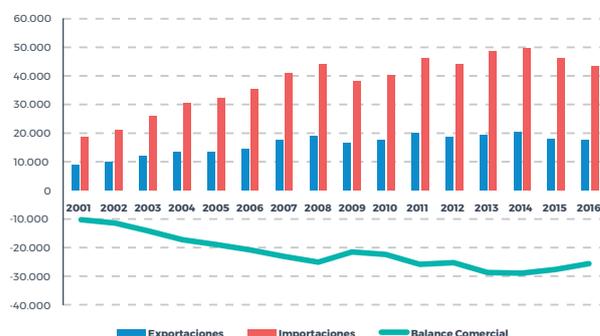
GRÁFICO IV2: PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES TOTALES Y DE AGRO ALIMENTOS DEL RU: 2015



Fuente: Elaborado con datos de trademap.

Para el comercio agroindustrial, el Gráfico IV3 muestra la evolución del comercio exterior del RU con la UE desde 2001. Comparando los promedios del período 2001-2004 con 2013-2016, el déficit comercial en agro alimentos aumentó un 117% principalmente como consecuencia de importaciones crecientes frente a exportaciones que evidencia un RU que en estos productos ha venido perdiendo competitividad.

GRÁFICO IV3: BALANCE COMERCIAL DE AGRO ALIMENTOS DEL RU CON LA UE; EN MILLONES DE DÓLARES.



Fuente: Elaborado con datos de trademap.

El Cuadro IV1 muestra el valor del comercio del RU con la UE para cada uno de los primeros 24 capítulos agro industriales del SA. Se observa que en solo dos capítulos (03 y 05), el RU mantiene un superávit y de estos, solo pesca (03) es relativamente importante. En los otros 22 capítulos los déficits comerciales son de magnitud variable pero el agregado representa un monto significativo que en 2015 fue de USD 27.904 millones.

El Cuadro IV1 también muestra que mientras entre 2001 y 2015 la participación de la UE en las importaciones agro industriales del RU aumentó en casi 10 puntos porcentuales (de 61,3% a 71,1%), el aumento de esta participación en las importaciones totales fue de solo cinco puntos (de 50,4% al 55,1%). Es decir, el grado de dependencia que el RU tiene frente a la UE respecto al abastecimiento de productos agro industriales ha aumentado bien por encima del promedio. Esto se debe principalmente al elevado proteccionismo de la PAC como también, al ingreso de trece nuevos países a la UE a partir del nuevo milenio que han sido clasificados como competitivos en productos agro alimentarios (Ciaian y Swinnen 2007 y Anderson y Swinnen 2009). El ingreso de estos países y los consiguientes flujos de inversión extranjera directa que recibieron provenientes principalmente de la UE15, aumentaron el grado de autosuficiencia en estos productos. Obviamente esta tendencia ha sido lograda, al menos parcialmente, a costa de desvíos de comercio que han perjudicado a los exportadores agro industriales competitivos como Argentina (Nogues 2017). Que todo esto haya ocurrido durante las últimas décadas de acelerada globalización hace que el ininterrumpido y duradero proteccionismo agro industrial de la UE no pueda ser racionalizado en términos económicos³³.

³³ La UE nació como una estrategia geopolítica de consolidar la paz de posguerra y a su vez la PAC le intentó asegurar el autoabastecimiento alimentario a los europeos. Pero la guerra terminó hace más de 70 años y desde entonces el mundo avanzó grandes pasos hacia la globalización incluso de agro alimentos. Los argumentos geo políticos y de seguridad alimentaria han perdido fuerza.

CUADRO IV: COMERCIO AGROALIMENTARIO DEL RU CON LA UE: 2015 EN MILES DE USD.

Código SA	Descripción del producto	Export. a la UE	Import. desde UE	Balance comercial con UE	Particip.		Import. desde UE		Import. totales RU
		2015	2015	2015	2001	2015	2001	2001	2015
01	Animales vivos	465.959	659.736	-193.777	56,6%	85,2%	272.030	480.334	774.520
02	Carne y despojos	1.591.464	4.845.167	-3.253.703	78,3%	82,7%	2.486.063	3.174.444	5.855.264
03	Pescados y crustáceos	1.279.794	788.855	490.939	24,9%	30,7%	331.710	1.330.592	2.568.939
04	Leche y productos lácteos; miel y otros	1.336.239	3.675.405	-2.339.166	84,9%	96,0%	1.497.116	1.764.176	3.829.942
05	Los demás productos de origen animal	120.333	103.131	17.202	46,8%	55,6%	47.239	100.879	185.584
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	76.106	1.425.288	-1.349.182	87,4%	87,4%	846.026	968.039	1.631.478
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	304.719	3.302.727	-2.998.008	79,2%	77,2%	1.667.294	2.106.125	4.277.264
08	Frutas y frutos comestibles	271.461	2.548.562	-2.277.101	44,7%	41,4%	1.164.336	2.606.454	6.156.978
09	Café, té, yerba mate y especias	363.063	605.543	-242.480	20,7%	35,4%	123.369	595.096	1.710.746
10	Cereales	624.917	896.972	-272.055	52,9%	58,4%	420.324	794.058	1.535.398
11	Productos de la molinería; malta; almidón etc.	206.365	384.448	-178.083	90,6%	89,8%	137.729	151.989	427.977
12	Semillas y frutos oleaginosos	331.839	484.382	-152.543	41,9%	45,7%	249.000	594.464	1.061.069
13	Gomas, resinas etc.	76.108	111.118	-35.010	43,4%	50,6%	44.540	102.618	219.560
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal	2.947	6.633	-3.686	17,3%	24,8%	2.445	14.097	26.780
15	Grasas y aceites animales o vegetales etc.	588.069	1.255.836	-667.767	65,1%	70,1%	518.628	796.121	1.790.667
16	Preparaciones de carne, pescado, etc	411.636	2.733.232	-2.321.596	46,8%	58,6%	859.722	1.838.388	4.660.628
17	Azúcares y artículos de confitería	410.093	1.128.157	-718.064	39,0%	68,9%	428.733	1.098.410	1.636.324
18	Cacao y sus preparaciones	708.353	2.215.735	-1.507.382	71,9%	84,0%	624.778	869.390	2.638.517
19	Preparaciones a base de cereales, harina, leche, etc	1.508.908	3.911.013	-2.402.105	91,0%	92,1%	1.181.865	1.298.544	4.247.637
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas, etc.	477.475	2.900.947	-2.423.472	81,5%	83,6%	1.091.923	1.340.222	3.470.855
21	Preparaciones alimenticias diversas	1.819.426	3.268.991	-1.449.565	80,6%	83,5%	928.923	1.152.418	3.915.188
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	3.826.934	6.378.959	-2.552.025	54,5%	76,1%	2.908.527	5.338.959	8.382.398
23	Residuos de las industrias alimentarias y alimentos para animales	930.289	1.774.437	-844.148	47,6%	61,1%	546.504	1.147.836	2.905.550
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	278.260	509.452	-231.192	35,1%	79,8%	269.766	767.527	638.798
Total 01 a 24	18.010.757	45.914.726	-27.903.969	61,3%	71,1%	18.648.590	30.431.180	64.548.061	
Total 01 a 99	204.115.079	347.340.829	-143.225.750	50,4%	55,1%	180.822.717	358.702.945	630.251.058	

Fuente: Elaborado con datos de trademap.

COMERCIO AGROINDUSTRIAL DE ARGENTINA

Como muestra el Cuadro IV2, el patrón de comercio agroindustrial de Argentina es el opuesto al del RU ya que en solo cinco de los primeros 24 capítulos muestra un déficit comercial: plantas vivas y productos de la floricultura

(capítulo 06), resinas y demás jugos y extractos vegetales (capítulo 13), preparaciones de carne y pescados (capítulo 16), cacao y sus preparaciones (capítulo 18), y preparaciones alimenticias diversas (capítulo 21). La preponderancia de signos opuestos en los balances comerciales habla bastante claramente de que en productos agro alimentarios Argentina y el RU son economías complementarias (al igual que lo eran hace 150 años atrás).

CUADRO IV2: COMERCIO AGROINDUSTRIAL DE ARGENTINA: 2015 EN MILES DE USD

Código SA	Descripción del producto	Exportaciones	Importaciones	Balance comercial	Particip. de UE en las export. de Arg	
		2015	2015	2015	2001	2015
01	Animales vivos	19.474	14.943	4.531	21,4%	23,6%
02	Carne y despojos	1.368.876	42.390	1.326.486	51,3%	31,7%
03	Pescados y crustáceos	1.434.497	60.124	1.374.373	63,4%	41,6%
04	Leche y productos lácteos; miel y otros	1.049.000	11.757	1.037.243	13,5%	3,6%
05	Los demás productos de origen animal	61.951	38.186	23.765	33,0%	12,4%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	2.093	6.052	-3.959	51,6%	11,8%
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	462.073	17.713	444.360	31,9%	23,5%
08	Frutas y frutos comestibles	911.111	306.429	604.682	58,2%	32,6%
09	Café, té, yerba mate y especias	218.839	130.512	88.327	9,7%	5,7%
10	Cereales	4.842.169	12.846	4.829.323	5,6%	2,4%
11	Productos de la molinería; malta; almidón etc.	534.155	13.497	520.658	0,2%	0,0%
12	Semillas y frutos oleaginosos	4.745.741	76.878	4.668.863	16,0%	4,9%
13	Gomas, resinas etc.	3.615	73.360	-69.745	25,2%	9,4%
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal	6.961	5.646	1.315	17,6%	0,0%
15	Grasas y aceites animales o vegetales etc.	4.702.936	99.860	4.603.076	4,9%	3,6%
16	Preparaciones de carne, pescado, etc.	83.775	110.934	-27.159	29,1%	14,0%
17	Azúcares y artículos de confitería	150.154	37.137	113.017	2,9%	3,1%
18	Cacao y sus preparaciones	126.357	182.696	-56.339	3,8%	1,9%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, leche, etc.	336.344	24.107	312.237	1,7%	0,7%
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas, etc.	1.111.411	123.855	987.556	22,3%	34,1%
21	Preparaciones alimenticias diversas	171.402	200.212	-28.810	3,8%	0,5%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	928.625	65.152	863.473	29,7%	23,5%
23	Residuos de las industrias alimentarias y alimentos para animales	10.649.877	69.904	10.579.973	59,0%	34,5%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	224.546	58.746	165.800	41,9%	24,6%
Total 01 a 24	34.145.982	1.782.936	32.363.046	28,8%	18,6%	
Total 01 a 99	56.787.982	59.756.514	-2.968.532	17,7%	14,3%	

Fuente: Elaborado con datos de trademap.

Las mismas razones que explican el grado creciente de autoabastecimiento de la UE en estos productos (desvíos de comercio y nuevos miembros con ventajas comparadas en agro alimentos), ayudan a entender al menos parcialmente por qué Argentina ha perdido participación relativa en este mercado durante un período en que las exportaciones totales de muchos productos agroindustriales crecieron (ejemplos concretos de productos destacando estas tendencias disímiles se presentan en la sección VI). Se observa que mientras en 2001 la UE era el destino de 28,8% de estas exportaciones, para 2015 esta proporción había disminuido al 18,6%, es decir, una disminución de 10,2 puntos porcentuales. Contrastando con esto, se observa que la disminución de la UE como destino de las exportaciones totales de Argentina disminuyó desde un 17,7% en 2001 a un 14,3% en 2015, es decir, el equivalente a solo una tercera parte de la caída de su participación en el comercio de agro alimentos³⁴.

COMERCIO AGRO INDUSTRIAL DE ARGENTINA CON EL RU

Como ilustra el Gráfico IV4, durante las primeras décadas de los gobiernos constitucionales de Argentina, el RU fue un socio comercial de gran importancia representando en promedio alrededor del 20% del total, y en varios años, más del 30%. Una serie de factores, incluyendo la crisis del 30 y la segunda guerra mundial, pero particularmente el proteccionismo irracional iniciado a mediados de la década de 1940, se conjugaron para desplomar nuestra participación en el comercio mundial y de manera aguda con el RU. Obviamente otro factor explicando este desacople fue el ingreso de este país a la UE en 1973 que a partir de entonces fue su principal proveedor de agro alimentos.

En 1944 la participación del RU en el comercio exterior de Argentina todavía se ubicaba en el 31% y desde acá fue un tobogán casi ininterrumpido disminuyendo al 14,4% en 1960; al 6,2% en 1970 y al 2,9% en 1980. Posteriormente, durante varios años, la guerra de las Malvinas eliminó totalmente el comercio bilateral que recién en 1986 vuelve a mostrar un mínimo valor positivo de 0,2%. Desde entonces hubo una recuperación llegando a un máximo de 1,9% en 1996 para luego disminuir nuevamente siendo en la actualidad (2016) de 1%.

³⁴ Dos factores adicionales que han contribuido a la disminución de la participación de Argentina son la elevada discriminación de su política comercial entre principios del milenio y fines de 2015 como también, la creciente sobrevaluación del peso (Nogues 2015).

GRÁFICO IV4: PARTICIPACIÓN DEL REINO UNIDO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ARGENTINA

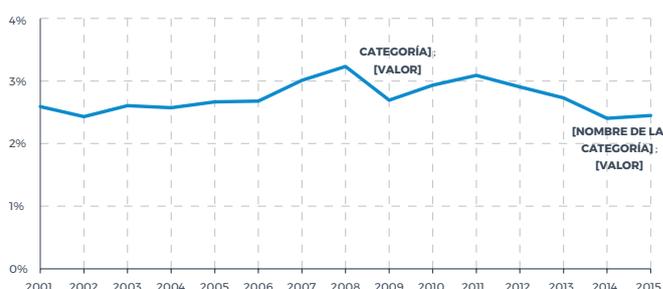


Fuente: Ferreres (1881-2001) e INDEC (2002-2016).

En materia de agro alimentos, el Gráfico IV5 muestra que la participación de Argentina en las exportaciones mundiales tiene la forma de una U invertida habiendo llegado a un pico de 3,2% en 2008, mientras que en 2015 fue de solo 2,4%. Como se dijo, la disminución en los años recientes está determinada por un conjunto de factores incluyendo la elevada discriminación contra los sectores agro industriales implementada por sucesivos gobiernos entre 2003 y fines de 2015, y el control de cambios.

La participación de 2,4% en las exportaciones mundiales de agro alimentos contrasta con una participación en las importaciones agroindustriales del RU provenientes de Argentina de 1,2%, es decir, la mitad de la participación que tiene en las exportaciones mundiales de agro alimentos. Bajo condiciones normales incluyendo políticas comerciales abiertas como las imperantes desde fines de 2015 para la gran mayoría de productos agropecuarios, se puede esperar una mejora en la producción y en las exportaciones agro industriales. Si a esta tendencia le sumamos el hard Brexit y una distensión de las relaciones diplomáticas bilaterales, entonces dada la complementariedad comercial, la participación del RU en las exportaciones agro industriales de Argentina tiene una oportunidad de mostrar una tendencia positiva.

GRÁFICO IV5: PARTICIPACIÓN DE ARGENTINA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE AGRO ALIMENTOS (%)



Fuente: Elaborado con datos de trademap.

Según el Cuadro IV3, los cinco capítulos donde el RU registró los mayores valores de importación desde

Argentina fueron: residuos de las industrias alimenticias (capítulo 23): USD 520 millones; bebidas alcohólicas (capítulo 22): USD 77 millones; semillas y frutos oleaginosos (capítulo 12): USD 52 millones; cereales (capítulo 10): USD 47 millones y, frutas y frutos comestibles (capí-

tulo 08): USD 46 millones. En 2015 estas importaciones representaron el 97% del total de las importaciones de agro alimentos del RU provenientes de Argentina. Es decir, las exportaciones son no solo llamativamente bajas sino también están altamente concentradas.

CUADRO IV3: COMERCIO AGRO INDUSTRIAL DEL REINO UNIDO CON ARGENTINA: 2015 EN MILES USD

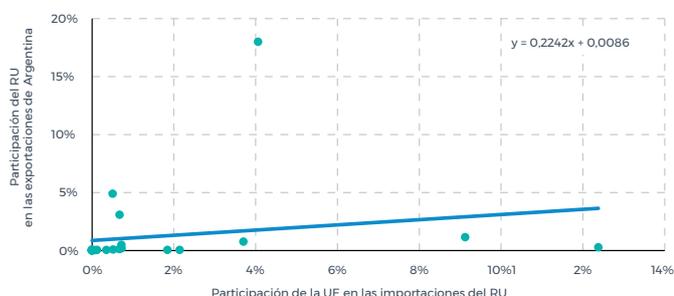
Código SA	Descripción del producto	Exportaciones hacia Arg	Importaciones desde Arg	Balance comercial con Arg	Particip. de Arg en las importaciones del RU	
		2015	2015	2015	2001	2015
01	Animales vivos	186	2.065	-1.879	0,1%	0,3%
02	Carne y despojos	0	10.611	-10.611	0,2%	0,2%
03	Pescados y crustáceos	0	12.274	-12.274	0,2%	0,5%
04	Leche y productos lácteos; miel y otros	0	1.515	-1.515	0,3%	0,0%
05	Los demás productos de origen animal	140	32	108	0,1%	0,0%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	0	0	0	0,0%	0,0%
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	180	3.017	-2.837	0,1%	0,1%
08	Frutas y frutos comestibles	0	45.747	-45.747	0,7%	0,7%
09	Café, té, yerba mate y especias	4.896	1.694	3.202	0,6%	0,1%
10	Cereales	0	47.010	-47.010	4,3%	3,1%
11	Productos de la molinería; malta; almidón etc.	0	0	0	0,0%	0,0%
12	Semillas y frutos oleaginosos	168	51.827	-51.659	2,0%	4,9%
13	Gomas, resinas etc.	1.053	0	1.053	0,3%	0,0%
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal	43	0	43	0,0%	0,0%
15	Grasas y aceites animales o vegetales etc.	302	0	302	0,0%	0,0%
16	Preparaciones de carne, pescado, etc	0	1.724	-1.724	0,8%	0,0%
17	Azúcares y artículos de confitería	0	581	-581	0,0%	0,0%
18	Cacao y sus preparaciones	896	0	896	0,2%	0,0%
19	Preparaciones a base de cereales, harina, leche, etc	323	16	307	0,0%	0,0%
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas, etc.	0	1.346	-1.346	0,1%	0,0%
21	Preparaciones alimenticias diversas	1.003	0	1.003	0,0%	0,0%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	17.926	94.474	-76.548	1,1%	1,1%
23	Residuos de las industrias alimentarias y alimentos para animales	2.279	522.538	-520.259	4,2%	18,0%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	9	491	-482	2,1%	0,1%
Total 01 a 24	29.404	796.962	-767.558	0,8%	1,2%	
Total 01 a 99	441.106	864.192	-423.086	0,1%	0,1%	

Fuente: Elaborado con datos de trademap.

Si bien algunos de estos capítulos son de importancia exportadora para el país, existen otros en los cuales Argentina realiza importantes exportaciones al mundo pero las destinadas al RU son mínimas. Esto ocurre al mismo tiempo que en muchos de estos productos el RU es un importante importador desde la UE. Algunas de estos capítulos incluyen: carnes (capítulo 02); pesca (capítulo 03); lácteos (capítulo 04); aceites y grasas animales (capítulo 15), y preparación de hortalizas (capítulo 20). En la eventualidad de un hard Brexit, las exportaciones de estos productos desde terceros países hacia el RU aumentarían en montos importantes.

El Gráfico IV6 muestra para cada capítulo agro alimentario la participación del RU en las exportaciones de Argentina y la participación de la UE en sus importaciones. Se observa que prácticamente no existe asociación, es decir, los capítulos de mayor importancia relativa para Argentina en el RU no son los mismos que los correspondientes a la participación de la UE en sus importaciones. La presunción es entonces que, ante un hard Brexit, a la Argentina se le abrirían oportunidades de exportación hacia el RU en varios capítulos que actualmente están siendo abastecidos principalmente por la UE.

GRÁFICO IV6: PARTICIPACIÓN DE ARGENTINA Y LA UE EN EL COMERCIO AGRO INDUSTRIAL DEL RU: 2015



Fuente: Elaborado con datos de trademap.

V. HARD BREXIT Y LAS IMPORTACIONES AGRO INDUSTRIALES DEL RU PROVENIENTES DE LA UE: ANÁLISIS POR CAPÍTULO DEL SA

Como se vio en las secciones II y III, la mayor parte de las estimaciones macroeconómicas del Brexit parten de

los impactos sobre el comercio y a partir de acá y sobre la base de algún modelo de equilibrio general, derivan efectos sobre el PBI, la inversión y en algunos casos, sobre la productividad. A su vez, en muchos de estos estudios, los impactos agregados sobre el comercio se han estimado a través de modelos gravitacionales que, al no incluir aranceles, no son aptos para analizar los cambios estructurales del comercio impulsados por cambios en la estructura de protección. Como se dijo en la sección anterior, en su trabajo, Lawless y Morgenroth (2016) presentan aranceles promedio NMF para cada uno de los 99 capítulos del SA³⁵. Sobre la base de esta información, esta sección comienza cuantificando la disminución de las importaciones agro industriales del RU provenientes de la UE. Luego se discute brevemente las consecuencias del hard Brexit sobre las importaciones agro industriales provenientes de terceros países. A título puramente informativo, también se incluye un apéndice conteniendo los impactos de un hard Brexit sobre las exportaciones de los otros miembros de la UE hacia el RU.

ESTABLECIMIENTO DE LOS ARANCELES NMF Y LAS IMPORTACIONES DESDE LA UE

El Cuadro VI presenta estos valores para los productos agro industriales (24 primeros capítulos del SA) como también, el porcentaje de reducción del comercio bilateral (exportaciones) de la UE hacia el RU³⁶. Las estimaciones suponen que el aumento de los aranceles al nivel de NMF queda totalmente reflejado en los precios internos³⁷.

³⁵ Para arribar a los promedios de protección arancelaria, Lawless y Mogenroth (2016) trabajan con 5.205 posiciones a 6 dígitos del SA. Cabe señalar que en palabras de estos autores, las estimaciones presentadas son conservadoras. Por ejemplo, cuando una posición arancelaria incluía rangos de aranceles ad valorem y/o específicos, estos autores eligieron los menores valores.

³⁶ Estrictamente las variaciones corresponden a las exportaciones desde la UE hacia el RU pero salvo por costos de transporte las mismas son equivalentes a las variaciones de las importaciones del RU desde la UE de acá en más nos referimos a estas.

³⁷ Como se mencionó más arriba, el análisis no incorpora los efectos de las barreras no arancelarias.

CUADRO VI: ARANCELES PROMEDIO DE NMF Y REDUCCIÓN DEL COMERCIO ANTE UN HARD BREXIT: PRODUCTOS AGRO ALIMENTARIOS.

Capítulo SA	Nombre del capítulo	Aranceles promedio NMF	Reducción de las impo del RU de la UE
01	Animales vivos	1,0%	19,0%
02	Carne y despojos	49,3%	92,9%
03	Pescados y demás invertebrados	8,4%	40,5%
04	Leche, productos lácteos; miel y otros	31,3%	66,7%
05	Los demás productos de origen animal	0,0%	0,0%
06	Plantas vivas y floricultura	4,2%	23,8%
07	Hortalizas, etc.	5,6%	42,8%
08	Frutas y frutos comestibles	7,5%	35,7%
09	Café, té, yerba mate y especias	4,1%	26,2%
10	Cereales	45,7%	57,1%
11	Productos de la molinería	26,9%	88,1%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas	2,5%	6,6%
13	Gomas, resinas, etc.	1,5%	7,2%
14	Materias trenzables, etc.	0,0%	0,0%
15	Grasas y aceites animales o vegetales	6,5%	47,6%
16	Preparaciones de carne, pescado, etc.	33,3%	95,2%
17	Azúcares y artículos de confitería	42,0%	97,6%
18	Cacao y sus preparaciones	11,8%	69,0%
19	Preparaciones a base de cereales, pastelería	15,1%	85,7%
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos	20,9%	88,1%
21	Preparaciones alimenticias diversas	14,4%	87,0%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	3,9%	38,1%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	19,0%	35,7%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	38,1%	45,2%
Promedio simple capítulos 1 a 24	16,4%	49,8	
Promedio simple capítulos 25 a 99	4,0%	22,3%	

Fuente: Datos publicados en Lawless y Morgenroth (2016). El arancel promedio por capítulo esta inferido de la Figure 3 mientras que la disminución del comercio esta inferida de las Figures 8 y 9.

Se observa que los cinco capítulos más protegidos por estos aranceles corresponden en orden decreciente a: carnes (capítulo 02): 49,3%; cereales (capítulo 10): 45,7%; azúcares (capítulo 17): 42,0%; preparaciones de carne y pescado (capítulo 16): 33,0%, y productos lácteos (capítulo 04): 31,3%. Cabe destacar que dentro de los 15 capítulos más protegidos del SA, solo la vestimenta y el calzado no son agro alimentarios. Como se ha dicho, estos elevados niveles de protección han ocasionado serios desvíos de comercio en detrimento de los exportadores eficientes incluyendo Argentina (Nogues 2017)³⁸.

Las reducciones del comercio indicadas en la última columna del Cuadro VI dependen tanto del aumento en el nivel de protección como de la elasticidad precio promedio de las importaciones de cada capítulo. Debido a esto, no hay una relación unívoca entre la variación de

es el nivel promedio arancelario de la UE para cada capítulo del SA: no existe a nivel de autor y no existe a nivel de los organismos internacionales. Por ejemplo, para el capítulo 9 (cocoa, café, té, etc.) Lawless y Mogenroth presentan un arancel promedio de 4,1% (Cuadro VI) mientras que para Casiorek y otros (2016) es 6,1%. Otro ejemplo: para el capítulo 4 (leche, huevos miel, etc.) según el Cuadro VI, el arancel promedio es de 31,3% mientras que para Capariello (2017) es de 26%. La sección VI presenta ejemplos de los supuestos que hay que hacer para arribar a estos promedios y cada autor y cada organismo internacional hace los suyos. Para mantener consistencia, usamos los valores presentados en Lawless y Mogenroth (2016) que por otra parte es el único trabajo que se ha encontrado conteniendo información sobre los aranceles promedio de NMF para cada uno de los 99 capítulos del SA.

³⁸ Es importante destacar que dados los supuestos que cada autor debe hacer para estimar los equivalentes de los aranceles específicos, no existe unanimidad de cuál

las exportaciones y los niveles de protección presentados en la anteúltima columna de este Cuadro³⁹.

En el Cuadro V2 hemos aplicado estas reducciones proporcionales a los valores de las importaciones del RU provenientes de la UE en 2015. Se observa que mientras la reducción de las exportaciones agro alimentarias del RU hacia la UE sería de USD 10.657 millones, la reducción de sus importaciones provenientes de la UE suman USD 28.162 millones de dólares es decir, un monto muy elevado. La diferencia de valores refleja no solo diferentes patrones de comercio bilaterales sino también una mayor dependencia del RU de la UE en lo concerniente a los productos agro industriales.

En el Cuadro IV1 se vio que en 2015 las importaciones agro industriales del RU provenientes de la UE fueron de USD 45.915 millones por lo cual la disminución de USD 28.162 millones (Cuadro V2) es equivalente a una caída del 62% muy superior a la disminución agregada del comercio estimada por Lawless y Mogenroth (2016) que como se vio en la sección III se ubica en el orden de 30% pero para las importaciones del RU está más cerca de este último valor⁴⁰. Con los valores post Brexit, el déficit comercial del RU con la UE en productos agro alimentarios disminuiría en USD 10.333 millones que representa un 37% del déficit inicial en 2015 (Cuadro IV1).

ESTABLECIMIENTO DE LOS ARANCELES NMF Y LAS IMPORTACIONES DESDE PAÍSES NO MIEMBROS DE LA UE

Un hard Brexit abre dos canales de oportunidades para terceros países. Primero, salvo por barreras no arancelarias tales como las regulaciones fitosanitarias, el establecimiento de aranceles de NMF pone en igualdad de condiciones a los terceros países con la UE respecto al abastecimiento de productos agro industriales en el mer-

cado del RU. Según las simulaciones, a valores de 2015, estas importaciones ascienden a USD 17.753 millones (importaciones realizadas por USD 45.915 millones en 2015 menos la disminución como consecuencia del impacto del establecimiento de aranceles NMF por USD 28.162).

Segundo, muchas de las importaciones de la UE provienen de países con los que tiene firmados ALCs y el resto proviene de terceros países a los que la UE ya les aplica el arancel de NMF. En 2015, el RU importó desde estos dos orígenes productos agro alimentarios por USD 18.633 aunque no sabemos cuánto proviene de cada uno de estos orígenes. Dado el poco tiempo disponible para concluir las negociaciones y la casi imposibilidad de negociar simultáneamente ALCs, en el caso de un hard Brexit, el RU también elevará los aranceles a los niveles MFN a las importaciones provenientes de los países con los cuales la UE tiene firmados ALCs. En una palabra, un hard Brexit abre a la competencia internacional la totalidad de las importaciones agro alimentarias del RU lo cual es un valor considerable que se ubica en un orden cercano al valor total de las exportaciones totales agro alimentarias de Argentina que en 2015 ascendieron a USD 34.146 millones (Cuadro IV2)⁴¹.

El consiguiente aumento del precio de los alimentos que significa un hard Brexit para el RU, sería compensado al menos parcialmente con su búsqueda de los menores precios que encuentre en los mercados mundiales como también implementando algunas liberalizaciones unilaterales y negociando ALCs con países que son potenciales abastecedores de alimentos. Es decir, un hard Brexit no solo abre el mercado del RU en agro alimentos a la competencia internacional sino que con posterioridad, se espera que el mismo se comporte dinámicamente.

³⁹ Lawless y Mogenroth (2016) no son muy explícitos respecto al cómputo de los valores de las elasticidades precio correspondientes a cada capítulo del SA. Solo afirman que se han basado en el trabajo de Imbs y Mejean (2017) aunque dado los aranceles NMF, el lector interesado puede fácilmente simular variaciones comerciales para otros valores de las elasticidades. Como se verá en la siguiente sección, las elasticidades precio implícitas en el trabajo de Lawless y Mogenroth (2016) son en algunos casos bastante elevadas pero no inusuales en la literatura. Para una discusión reciente, ver por ejemplo, Sequeira (2016).

⁴⁰ Pocos estudios parecen haber diferenciado los impactos sobre el comercio asociados a la membresía a la UE entre productos agro industriales y el resto. Ciertamente ninguno lo ha hecho para el Brexit pero cabe señalar que el único trabajo que parece haber separado los impactos en productos agro industriales del resto encuentran que la membresía a la UE aumenta el comercio agro industrial en un 65% (Hufbauer y Schott (2009), valor muy similar a nuestra estimación de la disminución de las importaciones provenientes de la UE como consecuencia de un hard Brexit (62%).

⁴¹ Para competir, también habrá que cumplir con las normas sanitarias y fitosanitarias que eventualmente fije el RU que probablemente no sean muy distintas a las de la UE. Esto en sí mismo representa un desafío que no será fácil satisfacer. Ver por ejemplo Fricke y Chapman (2017).

CUADRO V2: DISMINUCIÓN DEL COMERCIO DEL RU PROVENIENTES DE LA UE POR EL ESTABLECIMIENTO DE ARANCELES NMF: 2015 EN MILES DE USD

Capítulo SA	Nombre del capítulo	Disminución expo del RU a la UE	Disminución impo del RU desde la UE	Disminución impo menos disminución expo
01	Animales vivos	88.532	104.975	16.443
02	Carne	1.478.470	4.934.745	3.456.275
03	Pescados y crustáceos	518.317	451.089	-67.228
04	Leche y productos lácteos; miel y otros	891.271	2.301.768	1.410.497
05	Los demás productos de origen animal	0	0	0
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	18.113	332.585	314.472
07	Hortalizas, plantas, etc	130.420	1.206.374	1.075.954
08	Frutas y frutos comestibles	96.912	918.971	822.059
09	Café, té, yerba mate y especias	95.123	146.559	51.436
10	Cereales	356.828	360.076	3.248
11	Productos de la molinería; malta etc	181.808	318.024	136.216
12	Semillas y frutos oleaginosos etc	21.901	27.207	5.306
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	5.480	6.648	1.168
14	Materias trenzables	0	0	0
15	Grasas y aceites animales o vegetales etc	279.921	538.226	258.305
16	Preparaciones de carne, pescado, etc	391.877	2.435.484	2.043.607
17	Azúcares y artículos de confitería	400.251	947.965	547.714
18	Cacao y sus preparaciones	488.764	1.675.614	1.186.850
19	Preparaciones a base de cereales, harina etc	1.293.134	3.148.742	1.855.608
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos	420.655	2.612.989	2.192.334
21	Preparaciones alimenticias diversas	1.582.901	2.507.772	924.871
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.458.062	2.369.535	911.473
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos para animales	332.113	610.184	278.071
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	125.774	206.108	80.334
Total de disminución	10.656.625	28.161.640	17.505.015	
Total 2015 sin disminución	18.010.057	45.914.726	27.903.969	

Fuente: Elaboración propia en base a información presentada en el Cuadro IV1 y VI.

Resumiendo, en esta sección la atención se ha puesto sobre la oportunidad que se abrirá a los exportadores eficientes de productos agro industriales cuando para algunas o para todas (en el caso de un hard Brexit) las líneas arancelarias, el RU (y también la UE) adopte el arancel de NMF. Un hard Brexit también obligará al RU a renegociar los ALCs que la UE ha firmado con varios países aunque es improbable que esto pueda concluirse antes de la actual fecha límite. Por lo tanto, al menos por un tiempo, este país dejaría de comerciar con estos otros bajo los términos fijados en los ALCs que tienen firmados con la

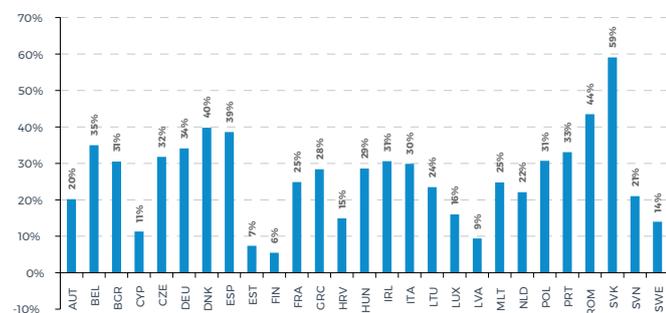
UE. En 2015 las importaciones del RU de estos productos provenientes de terceros países ascendió a unos USD 18.600 millones de dólares y post hard Brexit estas importaciones también disminuirían aunque no tanto como lo harán las provenientes de la UE. A pesar de que estos números requieren ajustes principalmente por el menor PBI; por la caída de la libra y por el fin de los subsidios agrícolas de la PAC (todos como consecuencia del Brexit), el orden de magnitud del mercado potencial que se abrirá a la competencia internacional sigue siendo considerable y también promete comportarse dinámicamente.

APÉNDICE SECCIÓN V: IMPACTOS DE UN HARD BREXIT SOBRE LAS EXPORTACIONES DE LA UE HACIA EL RU

Los países de la UE que sufrirán menos del Brexit serán aquellos que actualmente le exportan al RU productos con aranceles relativamente bajos (bienes industriales) y/o que tienen una baja participación de este destino en el total de sus exportaciones. Inversamente, los países que más sufrirán serán aquellos cuyas exportaciones pasarán de enfrentar una situación de libre comercio a una de elevada protección promedio y/o que tienen una elevada participación del RU en el total de sus exportaciones. Entonces, para cada miembro de la UE la reducción total del comercio como consecuencia de un hard Brexit dependerá de condiciones iniciales tales como: i) el valor y la estructura comercial con el RU; ii) el aumento promedio de los aranceles NMF y, iii) las correspondientes elasticidades precio⁴². Bajo ciertos supuestos de estos parámetros, Lawless y Mogenroth (2016) estiman los impactos comerciales agregados y los correspondientes a cada país.

Bajo los supuestos mencionados, el siguiente Gráfico presenta para cada miembro de la UE la caída en las exportaciones al RU como consecuencia de un hard Brexit. Se observa que los países cuyas exportaciones sufrirían las principales reducciones son Eslovaquia, Rumania, Dinamarca, y España.

GRÁFICO APÉNDICE SECCIÓN V: DISMINUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA UE AL RU BAJO UN HARD BREXIT (%)



Fuente: Lawless y Mogenroth (2016). Inferido de la Figure 7.

VI. HARD BREXIT Y LAS IMPORTACIONES AGRO INDUSTRIALES DEL RU PROVENIENTES DE LA UE: ANÁLISIS POR PRODUCTO

Para un grupo de productos exportables (de particular interés para Argentina), esta sección presenta un ejercicio similar al presentado en la sección anterior, es decir, una simulación del impacto que podría tener un hard Brexit sobre las importaciones del RU provenientes de la UE. Además del interés intrínseco de analizar impactos a nivel de producto, el ejercicio también resalta las diferencias importantes que existen en algunos casos entre los promedios arancelarios presentados en la sección anterior y los que corresponden a nivel de producto. Al igual que en la sección anterior se supone que: i) bajo las reglas del Mercado Único intra UE los bienes se comercian a precios internacionales y, ii) el aumento del arancel a los niveles NMF se trasladan totalmente a los precios internos.

Para este análisis se han seleccionado de manera ad-hoc los siguientes productos: carne vacuna, carne de pollo, miel, manzanas, aceite de oliva, aceite de girasol, vino y alimento para animales. El Cuadro VII presenta los valores de exportación para 2015 e indicadores de la relación exportación a producción en volumen físico. Antes de entrar en cómputo de las simulaciones, caben unos breves comentarios sobre los impactos regionales y las tendencias comerciales que han tenido estos productos durante los años recientes. Sobre esto último nos interesa destacar de manera particular, las señales de dos desvíos de comercio en el mercado de la UE que tenderían a desaparecer en el mercado del RU como consecuencia de un hard Brexit.

⁴² Lawless y Mogenroth (2016) citan el trabajo de Imbs y Mejean (2016) como la fuente usada para las elasticidades precio pero no especifican los criterios usados para cruzar la información presentada en este trabajo a nivel relativamente agregado con los valores usados para cada capítulo del SA.

CUADRO VII: VALOR DE LAS EXPORTACIONES Y RELACIÓN FÍSICA DE EXPORTACIONES A PRODUCCIÓN ALREDEDOR DE 2015 (1)

Producto	Exportaciones año 2015 (millones USD)	Relación expo a producción (2)
Carne vacuna (020230)	356,0	5%
Carne de pollo (020714)	161,1	12%
Miel (040900)	163,8	95%
Manzanas (080810)	85,8	22%
Maní (120242)	286,0	80%
Aceite de oliva (150910)	106,4	32%
Aceite de girasol (151211)	351,5	15%
Vino (220421)	725,4	19%
Alimento para animales (230990)	314,1	20%
Total	2.550,1	-----

Notas: 1) El valor de las exportaciones es de 2015 mientras que la relación de exportación a producción corresponde al año con información consultada más cercana de esta última variable, usualmente 2013 o 2014; 2) las cantidades exportadas y la producción física usada para construir los números de la última columna no necesariamente coinciden con las posiciones del SA indicados en la primera columna que son las usadas para estimar el arancel de NMF de la UE.

Fuente: Trademap para los valores de exportación. Para el volumen físico de producción se han usado las siguientes fuentes i) carne vacuna: producción 2,6 millones de toneladas y exportaciones de 133.000 toneladas (http://www.ipcva.com.ar/documentos/1479_1453382774_informemensualdeexportacionesdiciembre2015.pdf); ii) carne de pollo: 2 millones de toneladas (http://www.produccion-animal.com.ar/informacion_tecnica/origenes_evolucion_y_estadisticas_de_la_ganaderia/172-carnes_argentinas_final.pdf), y exportaciones de 244.666 toneladas (<http://www.senasa.gov.ar/cadena-animal/aves/informacion/informes-y-estadisticas>); iii) miel: <http://api-cultura.com/argentina-sigue-perdiendo-terreno-a-nivel-mundial/>; iv) manzanas: Ministerio de Economía; v) maní: http://www.produccion-animal.com.ar/informacion_tecnica/origenes_evolucion_y_estadisticas_de_la_ganaderia/172-carnes_argentinas_final.pdf; vi) aceite de oliva: Oil World, Diciembre 2015; vii) aceite de girasol: Bolsa de Cereales de Córdoba; viii) vino: Instituto Nacional de Vitivinicultura y, ix) alimento para animales: <http://www.lanacion.com.ar/1587425-el-alimento-para-gatos-y-perros-mueve-millones>.

IMPACTOS REGIONALES Y TENDENCIAS COMERCIALES

CARNE VACUNA

La carne vacuna producida principalmente en la pampa húmeda y en el norte argentino es un producto tradicional de exportación con excelentes posibilidades de expansión luego de nueve años de políticas arbitrarias incluyendo derechos y principalmente restricciones cuantitativas que fueron administradas arbitrariamente (Nogues 2015). La relación de exportación a producción que llegó a estar cerca del 15-20% a principios del milenio cuando Argentina era el tercer o cuarto exportador mundial, en años recientes se ubicó en solo 5-7% (Cuadro VII). Durante este proceso de involución, el stock ganadero disminuyó en unas 10 millones de cabezas⁴³.

Por otra parte, el RU es uno de los principales importadores mundiales de carne vacuna y en 2015 un 80% fue provisto por la UE. El Gráfico VII muestra llamativamente que este valor es el doble del que se observaba a principios del milenio cuando solo 40% de las importaciones provenía de este origen: un aumento del 100%.

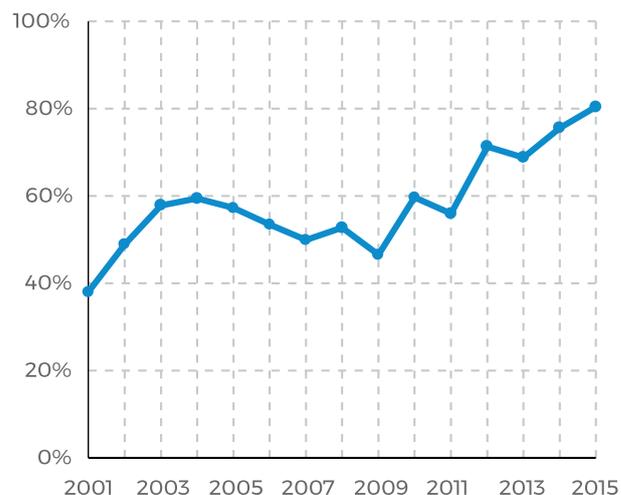
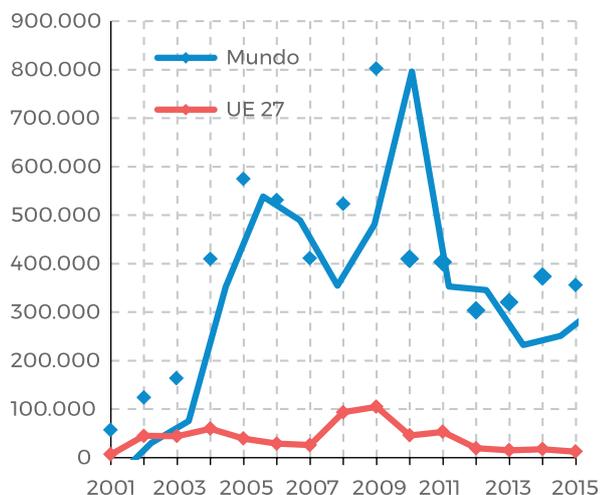
Este gráfico también muestra que si bien durante los últimos años las exportaciones de Argentina al mundo se desaceleraron luego de crecer rápidamente hasta 2009, las dirigidas hacia la UE permanecieron relativamente estancadas a lo largo de todo el período. Por otra parte, entre 2001 y 2015 las importaciones del RU de este producto cárnico (020230 carne bovina congelada) aumentaron de USD 152 millones a USD 243 millones mientras que al mismo tiempo la participación de la UE se duplicó. Esta participación creciente de la UE como proveedor del RU se repite en varios productos y son un indicador de desvío de comercio⁴⁴.

Carne de pollo. Desde el principio del milenio, la producción de carne de pollo ha tenido una rápida expansión principalmente en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Entre Ríos. Este crecimiento se debe en parte al subsidio implícito que esta industria recibió a partir de principios del milenio como consecuencia de las elevadas barreras sobre las exportaciones de maíz, que disminuyeron de manera importante su precio interno. Actualmente el sector se está adaptando al aumento de este precio como consecuencia de la eliminación de las mencionadas barreras a fines de 2015 (Nogues 2015).

⁴³ Las exportaciones de carne vacuna se realizan a través de varias posiciones arancelarias pero con el propósito de lograr mayor precisión en la estimación del arancel NMF, se trabaja con una posición para cada producto. Las importaciones totales de carne (capítulo 02 del SA) aumentaron de USD 3.172 millones en 2001 a USD 5.855 en 2015 (dólares nominales) es decir, 85%.

⁴⁴ Irlanda es el principal origen de estas importaciones de carne. Para un análisis del impacto que tendría un hard Brexit sobre este país ver Donellan y Hanrahan (2016).

GRÁFICO VII. CARNE VACUNA: EXPORTACIONES DE ARGENTINA (000 USD) Y PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DEL RU (%)

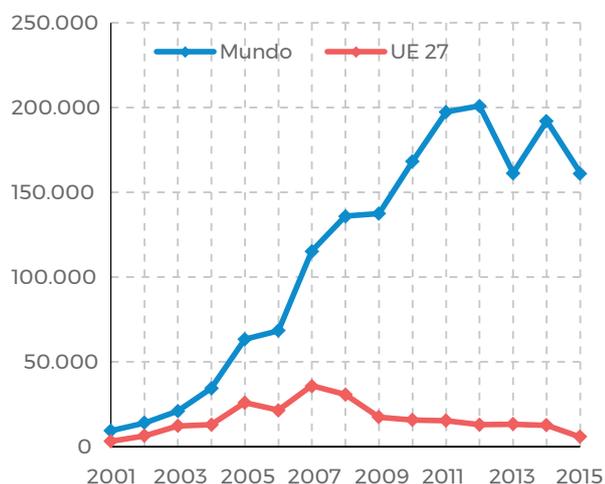


Fuente: Elaborado sobre la base de trademap (posición 020230).

El Gráfico VI2 muestra que desde el principio del milenio las exportaciones de carne de pollo al mundo crecieron aceleradamente mientras que las dirigidas a la UE han permanecido relativamente estancadas. Por otra parte, y

al igual que lo mencionado para el caso de la carne vacuna, el grueso de las importaciones del RU proviene de la UE y durante los últimos años esta tendencia ha sido creciente aunque no tan acentuada como en carne vacuna.

GRÁFICO VI2. CARNE DE POLLO: EXPORTACIONES DE ARGENTINA (000 USD) Y PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DEL RU (%)



Fuente: Elaborado sobre la base de trademap (posición 020714).

MIEL

Argentina es el tercer exportador mundial de miel y como se aprecia en el Cuadro VII, tiene la relación de exportaciones a producción más elevada de la muestra. Salvo durante los últimos años en que el peso estuvo sobrevaluado, el Gráfico VI3 muestra una tendencia fuertemente creciente de las exportaciones al mercado

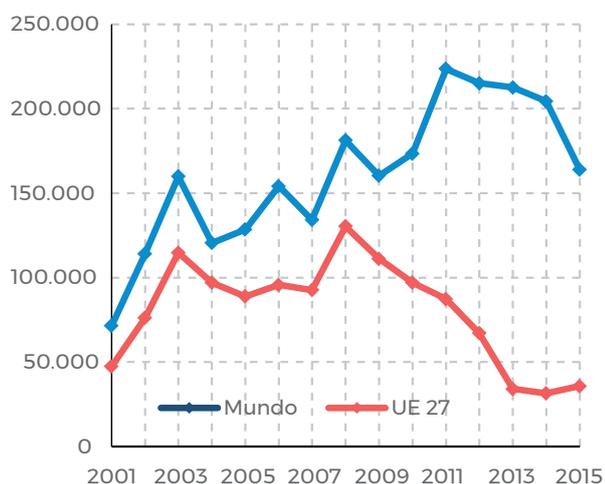
mundial y aunque las dirigidas hacia la UE tuvieron unos años de crecimiento, para todo el período la tendencia es decreciente. En 2015 los principales proveedores del RU fueron China, Nueva Zelanda, México y Alemania. A pesar de ser el tercer exportador mundial, en el mercado del RU Argentina ocupa el puesto 16.

Por su parte, durante los últimos años la participación de la UE en el abastecimiento del RU ha sido creciente. Alemania siendo uno de los principales exportadores no es un productor importante. Su negocio es importar miel a granel de Argentina y otros países, clasificarla, envasarla y finalmente reexportarla a un precio mucho más elevado⁴⁵.

La clasificación y fraccionamiento es una etapa que a pesar de su importancia como fuente de ingresos, Argentina no ha logrado desarrollar de una manera más masiva. Se destaca este hecho porque la miel tiene no solo amplios impactos regionales pero también, su producción representa parte de los ingresos (en algunos casos todos los ingresos) de muchas familias ubicadas en los deciles bajos de la distribución.

En resumen, Argentina tiene posibilidades de expandir la producción y las exportaciones de miel y con buenas políticas económicas y sociales este producto tiene el potencial de mejorar los ingresos de segmentos sociales de bajos ingresos. Un hard Brexit igualará las barreras que enfrentan los exportadores en el RU lo que permitirá una competencia menos desigual (con países como Alemania) por el abastecimiento de este mercado. Sin embargo, esto requerirá lograr mayores niveles de elaboración y fraccionamiento que los alcanzados durante los últimos 20 años cuando Argentina se posicionó como uno de los mayores exportadores.

GRÁFICO VI3. MIEL: EXPORTACIONES DE ARGENTINA (000 USD) Y PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DEL RU (%)



Fuente: Elaborado sobre la base de trademap (posición 040900).

MANZANA

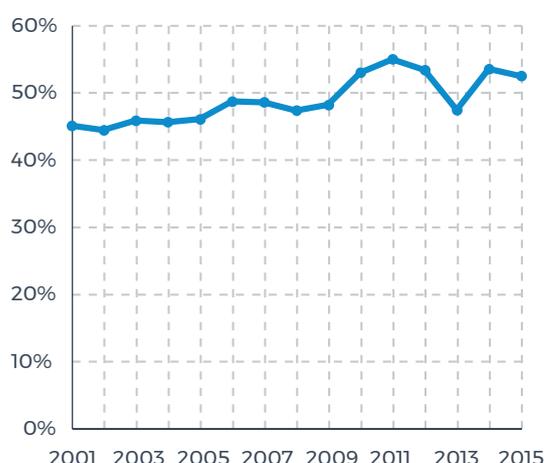
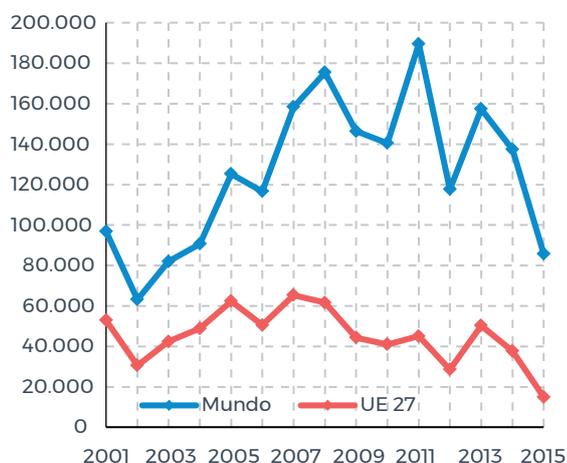
La manzana, producida principalmente en el valle del Río Colorado, al igual que otros productos analizados, ha sufrido las consecuencias de serias inestabilidades macroeconómicas. Estimaciones realizadas por la Fundación Mediterránea indican que bajo un programa sectorial y macroeconómico sustentable, la producción de manzanas y peras tiene potencial para continuar expandiéndose de manera importante (Fundación Mediterránea 2011).

El Cuadro VII muestra que la relación de exportaciones a producción es de 22%. El Gráfico VI4, indica que las ex-

portaciones han sufrido oscilaciones importantes y que como consecuencia de la sobrevaluación del peso a partir principalmente de 2011, han tenido una tendencia fuertemente decreciente tanto hacia el mundo como hacia la UE. Esto contrasta con el crecimiento de la participación de la UE como abastecedor de este mercado. Dado que el RU es el segundo importador mundial de manzanas, el hard Brexit abre una oportunidad interesante que el país podrá aprovechar siempre y cuando logre estabilizar su macroeconomía y sea capaz de cumplir con las normas sanitarias y técnicas demandadas por el RU.

⁴⁵En 2015 y según los datos de trademap, Argentina exportó miel a un precio unitario promedio de USD 3,59 por kilo mientras que la UE lo hizo a un precio de 4,33 es decir, un 22% más elevado.

GRÁFICO VI4. MANZANAS: EXPORTACIONES DE ARGENTINA (000 USD) Y PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DEL RU (%)



Fuente: Elaborado sobre la base de trademap (posición 080810).

MANÍ

El maní, producido principalmente en la Provincia de Córdoba, tiene la segunda posición más elevada de la relación exportaciones a producción (80% según el Cuadro VII). Este producto también ha tenido una rápida expansión y el país es ahora el principal exportador mundial mientras que al mismo tiempo, el RU nos tiene como su principal proveedor.

En el mercado de la UE este es el único producto de la muestra que entra libre de aranceles. En este sentido, el posicionamiento internacional de Argentina como principal abastecedor del mundo y del RU, es un indicador de la capacidad que tiene el país en exportar productos agro industriales cuando predomina el libre comercio.

Un hard Brexit no tendrá impactos diferenciales sobre los países que son abastecedores del RU simplemente porque a diferencia de los otros productos, un arancel del 0% implica que la UE no ha generado desvíos de comercio en contra de exportadores eficientes⁴⁶.

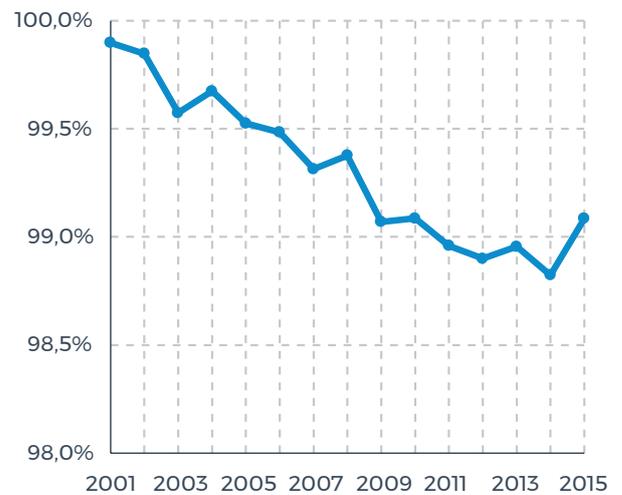
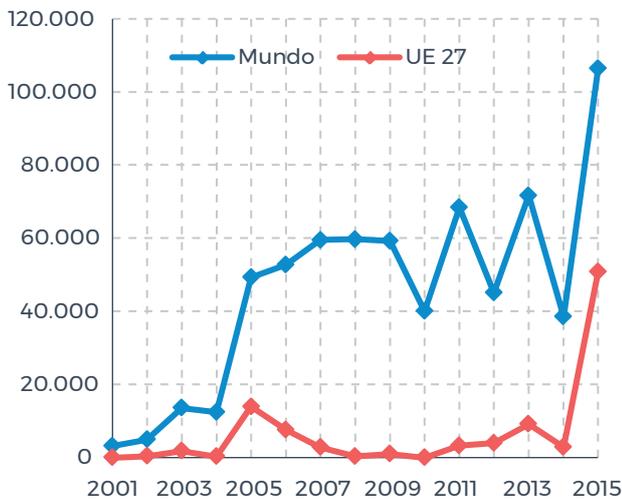
ACEITE DE OLIVA

El aceite de oliva, producido principalmente en el noroeste de Argentina, también ha tenido una rápida expansión y muestra una elevada orientación exportadora (en el Cuadro VII la relación exportaciones a producción es de 32%). Tanto hacia el mundo como hacia la UE estas exportaciones han tenido una tendencia creciente.

Si bien como muestra el gráfico VI5 la participación de la UE en las importaciones del RU provenientes de la UE ha sido levemente decreciente, más del 99% proviene de este mercado. Por lo tanto, un hard Brexit, les abre a terceros países una oportunidad de competir mano a mano con la UE en el abastecimiento del RU.

⁴⁶ En este caso no se presenta un gráfico con las tendencias del comercio porque las series de trademap muestran movimientos anormales (por ejemplo, exportaciones nulas hasta 2011) que no podemos explicar.

GRÁFICO VI5: ACEITE DE OLIVA: EXPORTACIONES DE ARGENTINA (000 USD) Y PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DEL RU (%)



Fuente: Elaborado sobre la base de trademap (posición 150910).

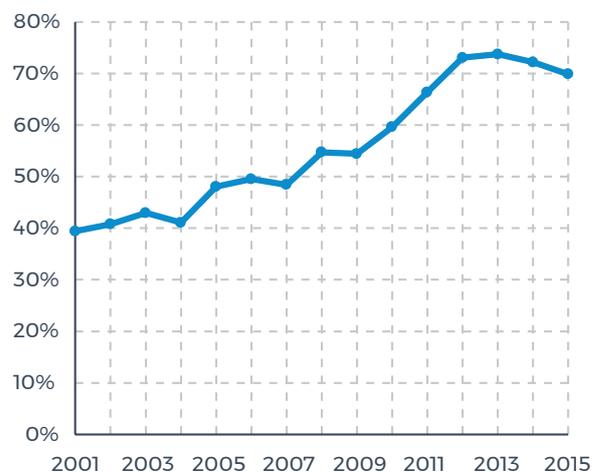
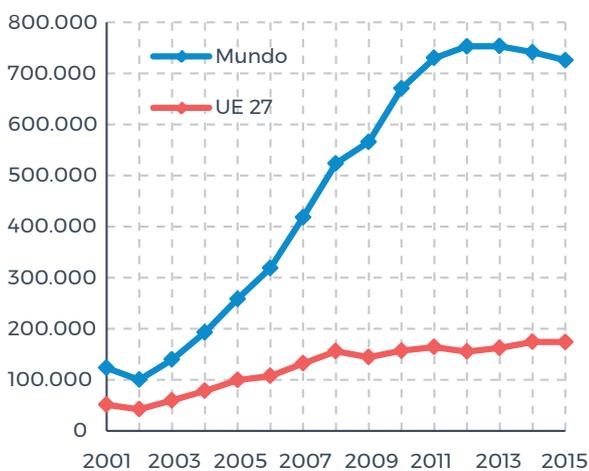
ACEITE DE GIRASOL

El aceite de girasol es un producto de exportación tradicional con fuertes posibilidades de expansión. Hasta fines de 2015 el precio del girasol en el mercado interno estuvo deprimido como consecuencia de las elevadas barreras sobre las exportaciones. Al haberse dismantelado las mismas afines de 2015, la expectativa es que aumente el área sembrada y cosechada con girasol aunque esto no necesariamente aumentará la producción de aceite. Esto dependerá de cuán rápido se ajuste esta industria al au-

mento del precio relativo insumo-producto como consecuencia de la eliminación de las mencionadas barreras.

Este es otro producto donde las exportaciones a la UE han permanecido relativamente estancadas industria está pasando por un ajuste estructural relacionado con el aumento del precio relativo insumo-producto que será parcialmente determinante de su futuro posicionamiento como exportador.

GRÁFICO VI6: ACEITE DE GIRASOL: EXPORTACIONES DE ARGENTINA (000 USD) Y PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DEL RU (%)



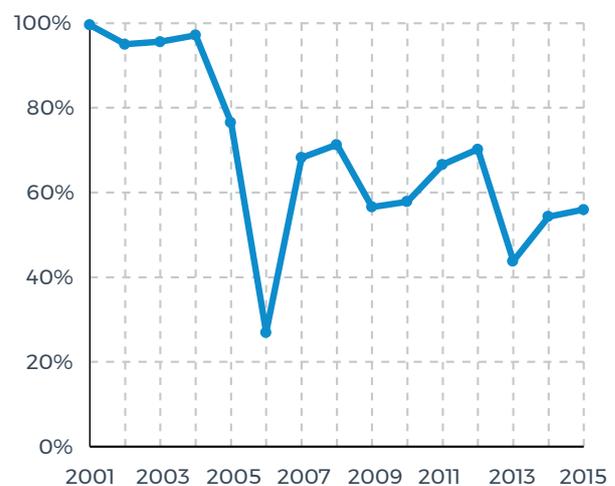
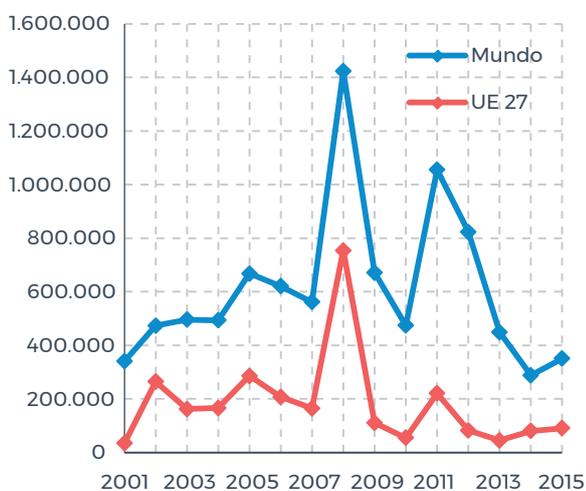
Fuente: Elaborado sobre la base de trademap (posición 151211).

VINO

En el caso del vino producido principalmente en las provincias cuyanas, Argentina se ha transformado en uno de los principales exportadores con calidad internacionalmente reconocida y con excelentes posibilidades de expansión. El Gráfico VI7 muestra un crecimiento de las exportaciones totales mucho más acelerado que las dirigidas hacia la UE.

Por otra parte, en este producto también las barreras arancelarias y no arancelarias de la PAC han originado una tendencia marcadamente creciente al autoabastecimiento de la UE (Nogues 2017). En el caso del RU, mientras en 2001 un 40% provenía de este origen, en años recientes esta proporción se ha elevado al 70%. Por lo tanto, este es otro producto donde un hard Brexit abriría importantes oportunidades para competir con la UE y otros países en el mercado del RU.

GRÁFICO VI7: VINO: EXPORTACIONES DE ARGENTINA (000 USD) Y PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DEL RU (%)



Fuente: Elaborado sobre la base de trademap (posición 220421).

ALIMENTO PARA ANIMALES

El alimento para animales es, al igual que la carne de pollo, una producción relativamente nueva que ha tenido un rápido crecimiento en parte como consecuencia de las muy elevadas barreras sobre las exportaciones de maíz y soja, que son los principales insumos de esta industria. El desafío a futuro es continuar creciendo con precios internos de estos insumos que a partir de fines de 2015 se ubican crecientemente cercanos a los internacionales y por lo tanto, la industria está operando con márgenes decrecientes.

La rápida expansión de la producción fue también impulsada por las exportaciones que pasaron de USD 38 millones en 2007 a USD 634 millones en 2013 para luego y consecuencia de la sobrevaluación, disminuir a la mitad de este valor en 2015 (Gráfico VI8). En contraste y salvo por un breve período durante 2013 y 2014, las exportaciones hacia la UE permanecieron relativamente estancadas mientras que las importaciones del RU desde la UE crecieron aceleradamente y su participación como proveedor paso del 32% en 2001, al 83% en 2015. Un hard Brexit aumentará la demanda por importaciones del RU desde orígenes competitivos de extra zona.

GRÁFICO VI8: ALIMENTO PARA ANIMALES: EXPORTACIONES DE ARGENTINA (000 USD) Y PARTICIPACIÓN DE LA UE EN LAS IMPORTACIONES DEL RU (%)



Fuente: Elaborado sobre la base de trademap (posición 230990).

CUADRO VI2: PRINCIPALES PROVEEDORES DEL RU Y PARTICIPACIÓN DE ARGENTINA EN ESTE MERCADO: 2005 Y 2015

Año	Posición SA	Producto	Importaciones del RU (000 USD)			Expo de Argentina (000 USD)		Particip. (%) de Argentina exportaciones al:	
			País 1	País 2	Total importado	Total	Al RU	Mundo	RU
2015	020230	Carne vacuna	Irlanda	Alemania	243.429	356.084	153	1,7	2,8
	020714	Carne pollo	Países Bajos	Polonia	489.123	161.080	2.489	1,4	0,5
	040900	Miel	China	Nueva Zelanda	131.231	163.829	1.325	7,0	15,0
	080810	Manzanas	Francia	Sudáfrica	491.460	85.782	2.890	1,2	0,2
	120242	Maní	Argentina	Nicaragua	120.369	285.996	14.662	14,5	12,2
	150910	Aceite oliva	España	Italia	181.326	106.425	0	1,8	0
	151211	Aceite de girasol	Ucrania	Francia	154.980	351.489	0	6,6	0
	220421	Vino	Francia	Italia	3.024.288	725.406	69.142	3,2	2,3
	230990	Alimento animales	Francia	Alemania	519.264	314.122	0	5,5	0
2005	020230	Carne vacuna	Brasil	Irlanda	240.392	574.537	6.639	7,3	2,8
	020714	Carne de pollo	Países Bajos	Brasil	633.826	63.355	3.195	1,0	0,5
	040900	Miel	Argentina	Nueva Zelanda	63.978	128.463	9.900	18,1	15,5
	080810	Manzanas	Francia	Sudáfrica	528.145	125.266	1.001	3,2	0,2
	120242	Maní	-	-	0	0	0	-	-
	150910	Aceite oliva	Italia	España	148.256	49.308	3	1,2	0,0
	151211	Aceite de girasol	Alemania	Países Bajos	37.840	668.551	0	40,1	0
	220421	Vino	Australia	Francia	4.066.008	258.425	34.800	1,7	0,9
	230990	Alimento animales	Estados Unidos	Alemania	224.872	13.517	0	0,1	0

Fuente: Elaborado sobre la base de Trademap.

ARANCELES Y ELASTICIDADES PRECIO DE LAS IMPORTACIONES

ARANCELES

Como es sabido, la UE tiene muchas posiciones con aranceles mixtos, es decir, con un componente ad valorem y otro específico según el cual se paga un cierto monto de euros por una determinada cantidad importada. La UE es de hecho el mercado que aplica con mayor entusiasmo aranceles mixtos y lo hace principalmente sobre los productos agro industriales⁴⁷. El Cuadro VI3 muestra los aranceles consolidados ante la OMC, es decir, los aranceles NMF.

En los casos del maní y del aceite de girasol, la UE solo cobra aranceles ad valorem mientras que el vino solo paga aranceles específicos. Los otros cinco productos tienen aranceles mixtos, es decir, pagan un arancel ad valorem y otro específico. Estos son los casos de la carne vacuna, la carne de pollo, las manzanas, el aceite de oliva y el alimento para animales. ¿Cuál es el equivalente ad valorem de estos aranceles específicos? Debido a posibles diferencias de calidad de productos que pueden entrar bajo una misma posición arancelaria, la pregunta no tiene una respuesta sencilla. Por ejemplo, si se aplica un arancel específico por hectolitro sobre un vino barato que es importado a través de la posición 220421, el equivalente ad valorem será elevado, pero si se aplica sobre un buen vino, será más bajo. La medición de estas equivalencias es un tema técnico importante en el contexto de las negociaciones de la OMC⁴⁸.

CUADRO VI3: ARANCELES AD VALOREM Y MIXTOS CONSOLIDADOS POR LA UE

Partida SA	Producto	Número de líneas arancelarias	Arancel ad valorem	Arancel mixto	
				Mínimo	Máximo
020230	Carne vacuna	3	0	12,8% + 221,1 €/100 kg	12,8% + 304,1 €/100 kg
020713	Carne de pollo	9	6,4%	19€/100kg	102€/100kg
040900	Miel	1	17,3%	0	0
080810	Manzana	10	0	4,8% + 23,8 €/100 kg	11,2% + €23,8/100kg
120242	Maní	1	0	0	0
150910	Aceite oliva	3	0	122,6 €/100 kg	124=,5 €/100 kg
151211	Aceite de girasol	3	6,4%	0	0
220421	Vino	51	0	13,1 €/hl	32,0 €/hl
230990	Alimento animales	17	7,4/12%	102,0 €/t	948,0 €/t

Fuente: WTO integrated tariff data: https://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm

Dado nuestro objetivo de ofrecer una simulación aproximada del impacto comercial de un hard Brexit, en lo que sigue no nos detendremos en la discusión de este tema técnico. En su lugar, las estimaciones se basarán en una metodología sugerida por distintos organismos incluyendo un documento de la UE (2005). La misma consiste en usar los valores unitarios de importación como el denominador y el arancel específico como el numerador. Pero ahora la pregunta es: ¿cuáles son los valores unitarios que deben ser utilizados? La UE sugiere que podría ser un promedio ponderado de los valores de las importaciones provenientes de la UE que supuestamente son productos de mejor calidad, y las importacio-

nes del resto del mundo⁴⁹. Surge entonces la tercera pregunta respecto a los ponderadores que deben aplicarse a los valores unitarios de estos dos orígenes. Para una gran mayoría de productos agroindustriales la UE sugiere una ponderación de 25% para este origen y 75% para las importaciones desde el resto del mundo (aunque en algunos casos acepta 10% y 90% respectivamente).

Según esta metodología, para cada producto j el equivalente arancelario de los aranceles específicos de la UE quedaría definido por la siguiente expresión:

$$EAV_j = AE_j / (0,25VU_{ej} + 0,75VU_{rmj}) \quad (a)$$

⁴⁷ La UE tiene posiciones más complicadas aun en las cuales el arancel varía según el mes del año y en el caso de los aranceles-cuota, según la cantidad importada. Para algunos productos, también fija valores de entrada según los cuales si el precio cobrado es mayor al valor fijado se cobra el arancel ad valorem pero si es menor, también se cobra un arancel fijo para cubrir la diferencia (Santeramo y Cioffi 2012).

⁴⁸ Por ejemplo, lograr acuerdos sobre estas equivalencias es importante para valorizar las concesiones intercambiadas en las negociaciones multilaterales.

⁴⁹ Obviamente en el comercio intra UE también debe influir el proteccionismo de la PAC. Es decir, Francia le debe vender un determinado vino al RU a un precio mayor que lo que le cobra por ejemplo a Chile.

donde EAVj: equivalente ad valorem del arancel específico correspondiente al producto j; AEj: arancel específico por unidad; VUuej: valor unitario de las importaciones provenientes de la UE y, VUrmj: valor unitario en las importaciones (o exportaciones) mundiales. En nuestro caso el interés es cuantificar la disminución de las importaciones del RU como consecuencia de un hard Brexit por lo que parece más razonable usar solo el valor unitario de las importaciones del RU provenientes de la UE según la siguiente expresión:

$$EAVj = AEj / VUuej \quad (b)$$

En los casos donde los aranceles específicos varían dentro de un rango, se ha usado un promedio simple de los valores extremos es decir:

$$EAVr_{uj} = [(AEmaxj + AEminj) / 2] / VUuej \quad (c)$$

donde EAVr_{uj} es el equivalente ad valorem del arancel específico implícito en las importaciones del RU correspondiente al producto j; AEmaxj y AEminj son los aranceles específicos máximo y mínimo.

El Cuadro VI4 resume las estimaciones de la expresión (c). El mismo presenta: i) los valores unitarios por tonelada implícitos en las importaciones del RU provenientes de la UE (VUuej); ii) en los casos que para un producto hay más de un arancel específico, el promedio de los valores extremos y, iii) los equivalentes ad valorem de los aranceles específicos (EAVr_{uj}) como también, el arancel total, es decir, sumando al equivalente del específico al arancel ad valorem presentado en el cuadro IV350. Los valores de las últimas dos columnas muestran de manera no sorprendente, que el arancel total más elevado es el correspondiente a la posición de la carne vacuna y le siguen en orden descendente el alimento para animales y las manzanas.

CUADRO VI4: ESTIMACIÓN DEL EQUIVALENTE AD VALOREM DE ARANCELES ESPECÍFICOS (EAVRUJ), Y DEL ARANCEL TOTAL (TJ)

Código SA	Producto	VUuej (USD por ton)	AE promedio (USD por ton) (1)	Arancel (2)	
				EAVr _{uj}	Total (tj)
020230	Carne vacuna	3.616	3.156	87,3%	100%
020713	Carne de pollo	3.792	732	19,3%	26,0%
040900	Miel	4.950	0	0	17,3%
080810	Manzana	991	480	48,4%	56,4%
120242	Maní	1.610	0	0	0
150910	Aceite oliva	4.073	1.488	36,5%	36,5%
151211	Aceite de girasol	1.090	0	0	6,4%
220421	Vino	3.354	276	8,0%	8,0%
230990	Alimento animales	918	630	69,0%	79,0%

Notas: 1) el AE promedio o arancel equivalente promedio surge del Cuadro IV3 y, 2) el arancel total surge de sumar al equivalente arancelario, el arancel ad valorem también indicado en el Cuadro IV3.

Fuente: Valores unitarios en base a trademap y aranceles específicos del Cuadro IV3.

A modo de comparación, el Cuadro VI5 presenta los aranceles totales para cada uno de los productos de la muestra como también, el arancel promedio de los capítulos a los cuales pertenecen los mismos presentados

más arriba en el Cuadro VI. Salvo en los casos de la miel, el maní y el aceite de girasol, el arancel del producto es más elevado que el del capítulo correspondiente y para seis productos las diferencias son muy importantes.

⁵⁰ Para transformar los euros de los aranceles específicos a dólares que es la moneda usada en trademap, se usó el tipo de cambio vigente el 29 de Agosto de 2017 de 1,20 dólares por euro, es decir, un valor elevado de esta moneda.

CUADRO VI5: ARANCELES EQUIVALENTES DE LOS PRODUCTOS Y DE LOS CAPÍTULOS CORRESPONDIENTES

Producto y capítulo	Arancel equivalente del:	
	Producto (tj)	Capítulo correspondiente al producto (ti)
Carne vacuna (02)	100%	49%
Alimento para animales (23)	79%	19%
Manzanas (08)	56%	8%
Aceite de oliva (15)	37%	7%
Carne de pollo (02)	26%	6%
Miel (04)	17%	31%
Vino (22)	8%	4%
Aceite de oliva (15)	37%	7%
Aceite de girasol (15)	6%	7%
Maní (12)	0%	3%

Fuente: Cuadro VI4 para el arancel del producto (tj) y Cuadro VI4 para el arancel del capítulo correspondiente al producto (ti).

ELASTICIDADES PRECIO

Si bien hay una abundante literatura sobre elasticidades precio en el comercio internacional, este parámetro es muy específico a las características estructurales de cada país y cada sector. Dado el amplio rango de variación que muestran estas estimaciones y con el propósito de ser congruente, parece prudente usar las elasticidades implícitas en el trabajo de Lawless y Morgenroth (2016). Si bien estas elasticidades no existen a nivel de producto (seis dígitos del SA usados en la muestra), están implícitas a nivel de capítulos del SA en los cuadros de este trabajo. Las estimaciones subsiguientes suponen que las elasticidades a nivel de producto son idénticas a las que corresponden a los capítulos del SA al que pertenecen los mismos. La elasticidad precio del capítulo *i* al que pertenece el producto *j* (*eij*) se deduce de la siguiente expresión:

$$eij = (\Delta Mij / Mij) / \Delta Pij / Pij \quad (d)$$

donde $\Delta Mij / Mij$ es la variación proporcional de las importaciones del capítulo *i* al que pertenece el producto *j* como consecuencia de la variación de la protección (Cuadro VI), y $\Delta Pij / Pij$ es el aumento del precio de estas importaciones como consecuencia del hard Brexit. Suponiendo que el aumento de estos precios es igual al arancel promedio consolidado ante la OMC, es decir, que hay un traslado total a precios como consecuencia de adoptar el arancel consolidado ($\Delta Pij / Pij = t_{ij}$ presentado en el Cuadro VI), la elasticidad *eij* puede inferirse de la siguiente expresión:

$$eij = (\Delta Mij / Mij) / t_{ij} \quad (e)$$

El Cuadro VI6 presenta la información usada para estimar los valores de *eij*. Se observa una amplia variación donde el vino y los aceites muestran las mayores elasticidades y en el otro extremo, el capítulo de carnes (capítulo 02) tiene la menor elasticidad.

CUADRO VI6. ELASTICIDADES PRECIO (IMPLÍCITAS) DE LAS IMPORTACIONES DEL RU

Producto (posición)	Capítulo SA	$\Delta Mij / Mij$	t_{ij}	<i>eij</i>
Carne vacuna (020230)	02	-93%	49%	-1,9
Carne de pollo (020713)	02	-93%	49%	-1,9
Miel (040900)	04	-67%	31%	-2,2
Manzana (080810)	08	-36%	8%	-4,5
Maní (120242)	12	-7%	3%	-2,3
Aceite oliva (150910)	15	-48%	7%	-6,9
Aceite de girasol (151211)	15	-48%	7%	-6,9
Vino (220421)	22	-38%	4%	-9,5
Alimento animales (230990)	23	-36%	19%	-1,9

Fuente: Cuadro VI.

Para la muestra de productos analizados, se ha estimado la disminución proporcional de las importaciones del RU provenientes de la UE como consecuencia del hard Brexit según la siguiente expresión:

$$\Delta Mj / Mj = t_{ij} \times eij \quad (f)$$

donde t_j es el arancel total (ad valorem más específico) del producto j consolidado ante la OMC (última columna del Cuadro VI4) y e_{ij} es la elasticidad precio de las importaciones del producto j que como se dijo, se iguala con la elasticidad precio del capítulo i al cual pertenece el producto j . Los resultados se presentan en el Cuadro VI7.

En el caso de los productos analizados, ¿cuál sería la disminución proporcional del valor de las importaciones del RU provenientes de la UE ante un hard Brexit? Sea porque la protección consolidada con terceros países (t_j) es muy elevada como es el caso de la carne vacuna y el alimento para animales, o porque la elasticidad precio (e_{ij}) es alta como son los casos del vino y los aceites, o ambos, lo cierto es que según la valuación de la expresión (f) presentada en la última columna del Cuadro VI7, el RU dejaría de importar desde la UE carnes, manzanas, aceite de oliva y alimento para animales. A excepción del maní, en el resto de los productos la caída en las importaciones también es elevada.

CUADRO VI7. HARD BREXIT: ESTIMACIÓN DE LA DISMINUCIÓN PROPORCIONAL DE LAS IMPORTACIONES DEL RU PROVENIENTES DE LA UE

Código SA	Producto	T_j	e_{ij}	$\Delta M_j/M_j$ (I)
020230	Carne vacuna	100%	-1,9	-100%
020713	Carne de pollo	26%	-1,9	-49,4%
040900	Miel	17%	-2,2	-37,4%
080810	Manzana	56%	-4,5	-100%
120242	Maní	0%	-2,3	0%
150910	Aceite oliva	37%	-6,9	-100%
151211	Aceite de girasol	6%	-6,9	-41,4%
220421	Vino	8%	-9,5	-76%
230990	Alimento animales	79%	-1,9	-100%

Nota (I): como la caída no puede ser superior al 100%, en los cuatro productos donde esto ocurre, se indica este valor.

Fuente: t_j Cuadro VI5; e_{ij} Cuadro VI6. El valor de importaciones es de trademap.

RESUMEN

En algunos casos, el análisis del comportamiento comercial mostró que para muchos productos las exportaciones al mundo son crecientes mientras que al mismo tiempo la UE ha tenido una participación creciente en las importaciones del RU. Estas tendencias disímiles son una indicación de la existencia de desvíos de comercio asociado con el proteccionismo europeo y en algunos casos como carnes, vinos y alimentos para animales el impacto ha sido muy importante. Al menos inicialmente y en el mercado del RU, un hard Brexit reducirá estos desvíos y en ese momento habrá que ver si Argentina y

el Mercosur se han posicionado de manera adecuada para competir en este mercado.

Si bien bajo los supuestos indicados el RU dejaría de importar carne vacuna (uno de los muchos productos correspondientes al capítulo 02), manzanas y alimento para animales desde la UE, en términos de valor la disminución más significativa en la muestra se produce en vinos que si bien no está entre los productos más protegidos, el RU lo importa en valores elevados y además tiene una elevada elasticidad precio. Otro producto donde debido a la muy elevada protección el RU disminuiría de manera importante sus importaciones sería alimentos para animales.

Antes de concluir es importante recordar las limitaciones de estas estimaciones. Primero, el impacto sobre las importaciones se realiza sobre la base de un modelo simple de equilibrio parcial que no tiene en cuenta posibles efectos indirectos sobre cadenas de valor. Segundo, los supuestos necesarios para estimar los equivalentes arancelarios han sido por necesidad arbitrarios aunque dentro de los rangos acordados multilateralmente. Tercero, se ha supuesto un traslado total del arancel NMF a los precios lo cual representa un extremo⁵¹. Cuarto, la libertad de comercio intra UE no es solo respecto a las barreras arancelarias sino también, respecto al reconocimiento mutuo de las reglas sanitarias y fitosanitarias lo cual representa una importante ventaja de la UE respecto a terceros países⁵². En quinto lugar, la eventual disminución del PBI y la disminución de la libra, impulsarán una disminución de las importaciones del RU (Sección II) y para algunos productos con baja protección como es el caso del aceite de girasol, estos impactos macroeconómicos pueden ser más importantes que los efectos del hard Brexit como determinantes de la futura demanda del RU.

⁵¹ Usando datos de 2015 se encuentra que para seis de los nueve productos analizados en esta sección, los precios unitarios de exportación de la UE son mayores que los precios unitarios implícitos en las exportaciones mundiales. Estos productos son carne de pollo, miel, maní, aceite de girasol, vino y alimento para animales. En estos casos, el aumento del precio de productos importados por el RU como consecuencia del hard Brexit sería menor al arancel de NMF (t_j).

⁵² Ver por ejemplo, Gohdsi y Stehrer (2017).

ALC ENTRE EL RU Y LA UE: ¿LIBERALIZACIÓN O AMENAZA PARA EL COMERCIO AGRO INDUSTRIAL?

Así como hay grupos que están a favor de un hard Brexit existen otros que ante los costos que sufrirá el RU, trabajan intelectual y políticamente con el objetivo de que firme un ALC amplio y profundo con la UE⁵³. Como se dijo, de haber sido posible, la mejor alternativa para el RU habría sido un acuerdo semejante a las ventajas comerciales que la UE le da a los miembros del EEA pero, por los motivos señalados en la Sección I, esto no es posible por lo cual la única alternativa a un hard Brexit, es un ALC. En lo que sigue recordamos primero las reglas multilaterales para que este ALC no sea “observado” por los otros miembros de la OMC. Luego, y como ejemplo de un ALC representativo de una liberalización agro industrial, nos referimos brevemente al acuerdo entre Canadá y la UE. Finalmente resumimos una sugerencia negociadora que representa un continuismo del proteccionismo agro industrial de la UE pero la misma parece estar alejada de las negociaciones del Brexit.

REGLAS MULTILATERALES PARA UN ALC ENTRE EL RU Y LA UE

Ambas partes han sido históricamente muy respetuosos de las reglas multilaterales y por lo tanto en el caso que lo acuerden, buscarán que su ALC cumpla con los principios básicos del Artículo XXIV del GATT 94. Este ALC sería el primero en la historia del sistema multilateral moderno donde dos partes que mantienen un mercado único para bienes y servicios revierten a una política (un ALC) que necesariamente implica un menor grado de libertad comercial que el actual⁵⁴.

⁵³ Por ejemplo, Nicolaidis y Roy (2016) argumentan que a través de la firma de ALCs (incluyendo con China y Estados Unidos) el RU no puede obtener beneficios comerciales similares a los que actualmente obtiene como miembro de la UE. Ver también Brakman y otros (2017).

⁵⁴ Es muy difícil concluir un ALC en menos de dos años que es cuando el RU dejaría de pertenecer a la UE. En ese momento las partes enfrentarán una de dos situaciones: o se impondrán temporalmente las barreras de NMF hasta que concluyan las negociaciones (un hard Brexit temporal) o lo que sería más razonable, buscarían negociar un waiver con los otros miembros de la OMC para que puedan seguir comerciando bajo las actuales reglas del mercado común hasta que concluyan las negociaciones.

¿Qué grado de apertura comercial podría llegar a tener un ALC? La respuesta a esta pregunta ha sido recientemente explorada por Lydgate y Winters (2017) quienes concluyen que bajo algunas condiciones, un ALC entre el RU y la UE podría llegar a ser bastante más ambicioso que los que actualmente este tiene firmados con varios países. Por una parte, parece bastante claro que no habría inconvenientes para que este ALC cumpla con los requisitos básicos del artículo XXIV del GATT incluyendo:

1. Que los aranceles con terceros países “...no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos...” (párrafo 5 b) y,
2. “...Se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas... con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales” (párrafo 8 b) o puesto de otra manera, se requiere que los aranceles y otras restricciones comerciales sean eliminadas sobre la mayor parte del comercio.

Con respecto al primer requisito, las partes han dicho que el Brexit no impulsará aumentos de aranceles más allá de los que tienen consolidados actualmente en la OMC (ver por ejemplo HM Government 2017). El segundo requisito implica dos condiciones: que las barreras sean eliminadas y que esta eliminación cubra la mayor parte del comercio. Con respecto al primer punto, actualmente bajo las reglas de la UE el comercio es prácticamente libre y si bien el Brexit probablemente implique algunos retrocesos, es improbable que los mismos puedan transformarse en un no cumplimiento con el artículo XXIV.

Con respecto a que la liberalización debe aplicarse sobre la mayor parte del comercio, cabe mencionar que en los ALCs que ha firmado la UE con países desarrollados, este ha requerido que la liberalización cubra al menos el 90% del comercio. Dado que las partes comienzan las negociaciones desde un punto donde el 100% del comercio es libre, sería improbable que este requisito pueda llegar a interferir en la negociación de un ALC.

Resumiendo, en relación a los principales requisitos impuestos por el artículo XXIV del GATT 94, no existirían impedimentos serios para que las partes acuerden y eventualmente apliquen un ALC en línea con las reglas multilaterales. Es más, como consecuencia de la situación muy liberal de la cual parten las negociaciones, este acuerdo podría terminar otorgando mayor libertad de comercio que el que caracteriza a los ALCs que en la actualidad está aplicando la UE con otros países. Pero por necesidad, una vez que el RU deje de pertenecer al mercado común, la administración del ALC requerirá el cumplimiento con costosas reglas de origen.

Dicho esto, ¿cuál podría ser la naturaleza de un ALC entre el RU y la UE respecto a los productos agro industriales? Existe una visión liberalizadora según la cual estos productos deberían ser incluidos en la lista de aquellos a liberalizar pero también existe una sugerencia que de implementarse elimina las posibilidades de una eventual liberalización de este comercio. Vemos una probabilidad elevada de que la primera alternativa predomine y como ejemplo nos referimos brevemente a la liberalización del comercio agro industrial acordada como parte del ALC entre Canadá y la UE. Finalmente resumimos una sugerencia que en aras de alcanzar algunos objetivos comerciales, sacrificaría la eventual liberalización de este comercio. Si bien parece improbable que esta sugerencia prevalezca, creemos útil llamar la atención sobre su existencia.

ALC ENTRE CANADÁ Y LA UE⁵⁵

El ALC entre Canadá y la UE conocido como el “Canadá-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement” (CETA) cuya implementación comenzó el pasado 21 de Septiembre, incluye la liberalización comercial del 99% de las líneas arancelarias entre las que se encuentran varios productos agro industriales muchos de las cuales según el Gobierno de Canadá representan una concesión de la UE⁵⁶. Por ejemplo, el Cuadro VIII muestra que para Canadá los pescados y crustáceos (capítulo 03 del SA) son exportables y este capítulo será liberalizado en un plazo de 7 años⁵⁷.

CUADRO VIII: COMERCIO DE PRODUCTOS AGRO INDUSTRIALES DE CANADÁ: 2015 EN MILES DE USD

Código del producto	Descripción del producto	Exportaciones al mundo	Importaciones desde el mundo
01	Animales vivos	1.916.830	201.346
02	Carne y despojos	4.590.926	2.243.585
03	Pescados y crustáceos	4.183.846	1.980.835
04	Leche y productos lácteos; miel y otros	293.135	644.048
05	Los demás productos de origen animal	262.647	148.063
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	346.062	382.658
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	4.877.034	2.914.078
08	Frutas y frutos comestibles	658.499	4.504.473
09	Café, té, yerba mate y especias	610.163	1.567.151
10	Cereales	7.336.351	825.059
11	Productos de la molinería; malta; almidón etc.	906.365	292.356
12	Semillas y frutos oleaginosos	6.791.291	804.227
13	Gomas, resinas etc.	69.007	151.349
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal	1.437	11.871
15	Grasas y aceites animales o vegetales etc.	2.627.848	895.411
16	Preparaciones de carne, pescado, etc	840.708	1.439.151
17	Azúcares y artículos de confitería	938.985	981.980
18	Cacao y sus preparaciones	1.401.332	1.503.673
19	Preparaciones a base de cereales, harina, leche, etc	2.988.650	2.968.459
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas, etc.	1.569.187	2.344.620
21	Preparaciones alimenticias diversas	1.546.864	2.530.993
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	881.560	4.785.962
23	Residuos de las industrias alimentarias y alimentos para animales	2.130.618	1.565.663
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	183.509	116.880
01 a 24	Productos agroindustriales	47.952.854	35.803.891
TOTAL	Todos los productos	408.804.206	419.693.466

Fuente: Elaborado sobre la base de Trademap.

⁵⁵ Este punto resume algunos aspectos salientes del documento publicado por el Government of Canada (2017).

⁵⁶ Una excepción son los quesos donde las mayores ganancias parecen estar sesgadas hacia la UE.

⁵⁷ En general, la regla de origen de este capítulo es que el producto es nacional según la bandera del barco que los pesca.

En los capítulos correspondientes a productos agrícolas, el 94% de las líneas arancelarias han quedado liberalizadas pero hay entre un 1% y un 2% de líneas que serán liberalizadas en un plazo de 7 años. Entre los productos que han quedado liberalizados inmediatamente se incluyen las manzanas frescas, el alimento para animales, la harina de trigo y los lácteos, es decir, todos altamente protegidos y competitivos con las exportaciones de Argentina (sección VI). Otras líneas agrícolas que serán liberalizadas en un plazo de 7 años incluyen el trigo (para el que la UE ha fijado un arancel-cuota transicional), la cebada y el centeno.

En general, para los principales productos pecuarios la UE ha establecido aranceles cuotas de cierta importancia incluyendo para la carne vacuna y la carne porcina. Quizás tan importante como estas concesiones ha sido el reconocimiento por parte de la UE de que muchos procesos y tratamientos de carnes tradicionalmente usados en Canadá y que no son iguales a los de Europa, han sido reconocidos por este como equivalentes.

Resumiendo, para muchos productos agro industriales la liberalización otorgada por la UE a Canadá es de significancia. Debido a los lazos históricos de pertenencia al Commonwealth es probable que el RU intente negociar con prioridad un ALC con Canadá (y otro con Australia⁵⁸). Cuando esto ocurra, les será más difícil a los terceros países que no tienen firmados ALCs con el RU, competir por el abastecimiento de productos agro industriales al RU⁵⁹.

UNA ALTERNATIVA PROTECCIONISTA

Según Brakman y otros (2017), aun con los más ambiciosos ALCs que pueda llegar a firmar por ejemplo con China y Estados Unidos, el RU no podrá equiparar las ganancias de comercio que ha tenido como miembro de la UE. Existe por lo tanto un elevado grado de ansiedad para minimizar los costos de largo plazo del Brexit acordando con la UE un ambicioso ALC.

En su discusión sobre la profundidad de este eventual ALC, Lydgate y Winters (2017) también se preguntan si cumpliendo con las reglas de la OMC, sería posible que

⁵⁸ Para una discusión del comercio agro industrial entre Australia y el RU bajo el Brexit ver Australian Farm Institute (2016). La evidencia sobre conversaciones preliminares entre Australia y el RU puede consultarse en Bridges (2016). Obviamente, en caso de acordar un ALC con el RU y con el propósito de protegerse de las importaciones provenientes de terceros países, la UE demandará la imposición de estrictas reglas de origen lo cual agrega a los costos incrementales del Brexit (Holmes y Gasoriek (2017).

⁵⁹ Los llamados países en desarrollo pobres también están haciendo lobby para que con motivo del Brexit el RU facilite las importaciones de estas procedencias (Mitchell 2017).

para algunos sectores estratégicos sin identificar cuales, las partes podrían recrear las condiciones actualmente imperantes para el comercio intra-UE es decir, que algunos productos puedan circular libremente, o con una vigilancia "light". De esta manera y para estos productos se mantendría una situación lo más cercana a la que actualmente caracteriza al mercado común. ¿Cuál sería el interés de la UE en preservar este grado extremo de liberalidad para el comercio con el RU?

Lydgate y Winters sugieren que el posible interés por mantener el status quo para el comercio agro industrial es calmar la oposición de los poderosos lobbies agrícolas de ambas partes dándoles mucho de los que ellos piden para evitar que el importante comercio bilateral de agro alimentos se desplome⁶⁰. Los autores señalan que: "...one can see its political attractions (de excluir los productos agro industriales) ..." y agregan que "...if it were concluded that such an outcome were desirable as part of the overall outcome of Brexit, it would not fall foul of WTO rules" (pág. 10).

Obviamente, un Brexit negociado con la restricción de mantener el status quo para el comercio de productos agro industriales eliminaría las oportunidades de exportación que hemos cuantificado más arriba. Sin embargo, el trabajo de Lydgate y Winters (2017) es el único que menciona esta alternativa y no hay evidencias de que la misma este siendo considerada por ambas partes.

VIII. CONCLUSIONES

Los costos del Brexit dependen primordialmente de la estructura de protección que el RU y la UE acuerden para el comercio bilateral: cuanto más proteccionista, tanto mayor serán los costos. Bajo cualquiera de los dos escenarios usualmente considerados como más probables, las partes implementarán el arancel de NMF ya sea parcialmente en caso de que acuerden un ALC (soft Brexit), o mayoritariamente en caso de un hard Brexit. Dado el bajo nivel de protección que la UE mantiene para el grueso de los bienes industriales, incluso un hard Brexit tendrá efectos relativamente secundarios sobre los flujos comerciales entre ambos. Sin embargo, este no es el caso para los productos agro industriales altamente protegidos por la PAC. Para estos productos un hard Brexit aumenta los niveles de protección de ambas partes de manera significativa y en consecuencia, la reducción del comercio bilateral será mucho más importante para estos que para otros bienes.

Por lo tanto esta claro que en la alternativa de un hard

⁶⁰ El hard Brexit no solo impacta al comercio directamente pero también indirectamente rompiendo muchas cadenas de valor intra europeas. Esto es cierto tanto para los productos industriales puros como para los agro industriales (Clegg 2017).

Brexit, los terceros países agro industriales tendrán por primera vez desde 1973, la oportunidad de volver a vender al RU sus productos en aproximadamente igualdad de condiciones que las que enfrentara la UE. Para el Mercosur que durante décadas sus exportaciones agro industriales han sido seriamente perjudicadas por la PAC, el Brexit representa una oportunidad exportadora importante. Las estimaciones indican que usando los valores de 2015, un hard Brexit reduciría las importaciones agro industriales del RU provenientes de la UE en unos USD28.000 millones o un 61,3%. Si bien estos valores deben ser ajustados por una serie de efectos que también surgen del Brexit (principalmente menor PBI, caída de la libra y fin de los subsidios agrícolas), el tamaño del mercado del RU que potencialmente se abrirá a la competencia internacional sigue siendo importante.

Por otra parte, la UE tiene firmados numerosos acuerdos comerciales y bajo los mismos, muchas importaciones agro industriales del RU provenientes de estos socios también entran con aranceles bajos o nulos. No está para nada claro aun si bajo el Brexit el RU podrá mantener estos ALC, o si se verá obligado a renegociarlos. En este caso y al menos temporalmente el RU se verá empujado a elevar sus aranceles y reducir estas importaciones lo cual ampliaría el espectro de oportunidades exportadoras de productos agro industriales de terceros países.

Para el RU el aumento de la protección que origina esta reducción de las importaciones pondrá presión al alza del costo de la canasta de alimentos. En términos absolutos las reducciones más significativas ocurren en carnes, preparación de hortalizas y frutas, y preparación de carnes, pescados, etc. Caben pocas dudas de que para contrarrestar esta tendencia al alza del precio de estos y otros alimentos, el RU deberá optar entre liberalizar las importaciones unilateralmente y/o, embarcarse en una serie de ALCs con potenciales países proveedores donde algunos probablemente tendrán prioridad (Commonwealth) pero otros como los países del Mercosur también negociaran y enfrentarían nuevas oportunidades exportadoras.

APENDICE: “SINGULARIDADES DE LA HISTORIA BRITÁNICA”

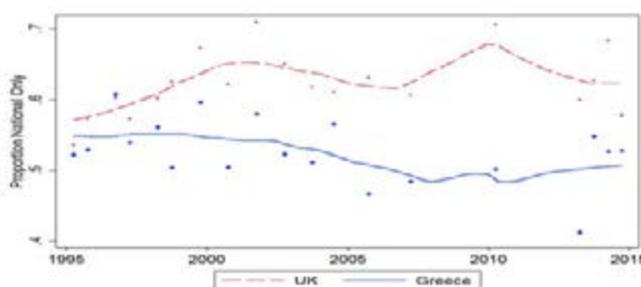
En colaboración con la Lic. María Victoria Carsen. Profesora, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Católica Argentina

No pocas veces se han buscado las causas de una supuesta excepcionalidad anglosajona que explique los rasgos singulares de la historia británica. El término inglés britishness, siempre que se refiere a las características que

le son propias a la población y cultura británicas, ayuda a remarcar las posibles diferencias con la Europa continental. El Brexit ha renovado algunos de estos debates que ponen la mirada en la Historia, entre otras ciencias, para encontrar las causas del camino particular que adoptó Gran Bretaña en términos político-económicos.

Antes de interpelar a la Historia, es de interés recordar que Inglaterra ingresa a la UE 15 años después de la creación de la Comunidad Económica y entre los grandes países miembros es el único que no adoptó el euro es decir, no delegó su soberanía monetaria en el banco central europeo. La crisis de 2008 golpeó fuertemente a la periferia europea hasta el punto tal que varios observadores pronosticaban el abandono de la Unión por parte de algunos de ellos. Sin embargo, por fuera de estos análisis fríos de los grandes números, el sentimiento popular se movía en contra de estos pronósticos.

El siguiente gráfico compara las respuestas de los ingleses y los griegos a la siguiente pregunta: “...se siente usted esencialmente inglés (griego)” mientras que las respuestas alternativas no graficadas eran: “o se siente usted esencialmente”: i) inglés (griego) pero también europeo; ii) europeo pero también inglés (griego) y, iii) solo europeo. El gráfico muestra los ingleses sintiéndose crecientemente ingleses y a los griegos decrecientemente griegos y por diferencia, crecientemente europeos”. En línea con estos sentimientos y contrariamente a las expectativas de muchos observadores, los que se han quedado en la UE han sido los griegos y los otros países de la periferia europea, mientras que han sido los ingleses los que han optado por irse.



Fuente: Abramson y Shayo (2017).

Lo que sigue es una muy breve indagación a la Historia con el propósito de destacar algunas de las fuerzas e hipótesis que podrían estar explicando por qué a diferencia de los griegos (y quizás otros países europeos) los ingleses se identifican más con su nación. Es decir, se señalan algunos aspectos que ayudan a identificar la singularidad inglesa en el contexto europeo. Sin duda es importante que tengamos en cuenta la existencia de factores accidentales, geográficos, climáticos, así como la posesión de recursos naturales y el grado de despliegue de fortaleza bélica. Pero no debemos olvidar que

ninguno de ellos es determinante por sí solo del resultado que conocemos. Ninguno de estos factores actúan independientemente sino que lo hacen en una cierta estructura social, política, económica y cultural. Debemos entonces establecer escalas de importancia relativas que nos ayuden a explicar los fenómenos sin caer en una de estas dos tentaciones: la de excluir factores o la de exagerar el carácter determinante de algunos de ellos.

Desde la Edad Moderna Gran Bretaña nos muestra procesos singulares en el plano de la política, las leyes, las ideas y la economía y muchas de ellas alcanzaron impactos globales. En el terreno legislativo es obligado ir incluso unos siglos atrás para buscar la fuente de la legislación británica actual, así como la base de las leyes de otros países como Estados Unidos. Nos referimos a la Carta Magna de 1215 que limitó los poderes del rey otorgándole amplios derechos a la nobleza, en primer término, y luego a los ciudadanos de Inglaterra. Constituye la piedra angular de la Historia del Derecho y es el primer documento que puso por escrito que el rey y su gobierno no están por encima de la ley. Resaltaba así la importancia del Parlamento en el funcionamiento político de Gran Bretaña, siendo una de las asambleas representativas más antiguas del mundo.

Desde la política, la llamada Revolución Gloriosa de 1688 ocupa una posición especial como hito en la historia de la libertad inglesa y marca el comienzo de la Edad Moderna en este país. El triunfo de esta revolución sin sangre posibilitó el desplazamiento de la monarquía de derecho divino a favor de la soberanía parlamentaria. En otras latitudes la impronta política de este fenómeno marcó el rumbo de la resistencia al absolutismo. Sus valores contribuyeron por ejemplo a sostener los ideales de los revolucionarios estadounidenses y franceses para sus propias causas. La Revolución Gloriosa es considerada la expresión triunfante del liberalismo como corriente política y jurídica. Más allá del grandilocuente nombre que le dio la historiografía liberal, este hecho marcó sin dudas el triunfo de una nueva estructura social, política y económica basada en los derechos individuales, la libre acción económica y el interés privado, creando las premisas políticas para el ulterior desarrollo del capitalismo.

Elementos claves de la democracia actual también se originaron como resultado de este proceso político triunfante, como ser el derecho de los parlamentarios a debatir libremente, la inmunidad de los legisladores, y el requisito de que los impuestos sean aprobados por el Parlamento. Es decir, sienta las bases de la estructura jurídica de la democracia parlamentaria como se conoce en Europa hoy.

Desde lo jurídico Gran Bretaña fue pionera en el desarrollo de un marco apropiado para el desarrollo económico moderno mientras el continente contaba con instituciones más anticuadas. Una de las instituciones claves fue

el sistema legal conocido con el nombre de Common Law que se caracteriza por ser evolutiva a la vez que se apoya en la costumbre y la cultura es decir, muestra una magnífica flexibilidad para acompañar los cambios económicos y sociales.

Desde el ámbito de las ideas Inglaterra fue la cuna del pensamiento liberal. Si bien no es sencillo dar una definición acabada del liberalismo puede entenderse como la corriente de pensamiento que tiende a afirmar la existencia de derechos individuales y a defender la libertad frente a cualquier despotismo. Su principal exponente fue el filósofo John Locke (1632 -1704) precursor del principio de la división de poderes, mecanismo que juzgo como el más adecuado para respetar los derechos individuales y para limitar los excesos arbitrarios del gobierno. Su pensamiento condujo luego al constitucionalismo de los siglos XVIII, XIX y XX⁶¹.

El liberalismo económico tiene, como es sabido, al *laissez-faire* como su principal pilar. Adam Smith es considerado su fundador y padre intelectual de la economía con su libro *La Riqueza de las Naciones* (1776), conformando así el primer sistema comprensivo de economía política. Su trabajo fue referencia fundamental de la escuela clásica de economía, que agrupa a figuras como David Ricardo (1772-1823) y John Stuart Mill (1806 - 1873). La idea de que la riqueza proviene del trabajo (y no del oro ni de la plata), siendo susceptible de aumentar con una adecuada regulación del funcionamiento del mercado; la noción de la competencia como mecanismo limitador y fomentador del bien común, y el deseo de un Estado fuerte, aunque no grande, que garantice la libertad son algunos de los principales aportes de esta corriente.

Finalmente destacamos la modalidad británica por la cual este imperio dio paso a los procesos de descolonización después de la Primera Guerra Mundial, resultando una libre asociación de estados muy distintiva, que es la Commonwealth, que integraba a países ya independientes que mantenían vínculos de historia, idioma y cultura con la antigua metrópoli. Francia, por el contrario, mantuvo una política centralizada que procuraba la "asimilación" y por ende generó mayores resistencias en las poblaciones locales. Como ejemplo valga el proceso de independencia de la India para el caso británico y el profundo contraste con el prolongado conflicto bélico en Indochina, bajo control francés.

⁶¹ La obra que publicó en 1690 con el título de "Dos tratados sobre el gobierno civil" (1.690) constituye la fuente del liberalismo moderno. Allí expuso que todo gobierno surge de un contrato entre individuos, que es revocable y que tiene como propósito proteger la vida, la libertad y la propiedad de las personas, teniendo los signatarios el derecho a retirar su confianza al gobernante y rebelarse cuando éste no cumple con su función. La afirmación de los derechos individuales aparecen en Locke unidos al bien común ya que en su doctrina éste es el fundamento y fin de todas las leyes.

En resumen, cada país deja legados que son únicos, pero en suelo inglés ocurrieron procesos que suscitaron ideas e instituciones que otras naciones han adoptado a su propia idiosincrasia y para su propio bien. La fijación de claros límites al poder del rey nace muchos siglos antes que en cualquier otra parte del planeta y esta temprana semilla fructificó en ideas como la división de poderes para el desarrollo de los sistemas democráticos modernos y la importancia de la competencia para el desarrollo económico.

Nada de esto tiene que ver con el descontento actual de muchos ingleses que han quedado relegados de los beneficios del crecimiento económico del RU y que en el Referendum de Junio de 2016 votaron a favor del Brexit⁶². Sin embargo sobre la base de lo mencionado cabe al menos plantear como hipótesis que los logros del pasado deben haber moldeado una cultura de orgullo nacional que para bien o para mal influenciaron un sentimiento de que “podemos hacerlo sin ellos”.

⁶² Sobre quienes y porque votaron a favor del Brexit ver por ejemplo Becker y otros (2016).

BIBLIOGRAFÍA

- Abramson, B. y M. Shayo (2017). "Grexit vs. Brexit: International integration under endogenous social identities", University of Warwick, Working paper No. 334.
- Australian Government (2016). "The impact on Australian agriculture of Britain leaving the EU", <https://grdc.com.au/resources-and-publications/grdc-update-papers/tab-content/grdc-update-papers/2016/08/the-impact-on-australian-agriculture-of-britain-leaving-the-european-union>
- Anderson, K. y J. Swinnen (2009), "Eastern Europe and Central Asia", en Anderson, K. (2009 ed). "Distortions to Agricultural Incentives: a global perspective", The World Bank, <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-7665-2#>
- Banco Mundial (2016). "Trade and investment implications of Brexit", Note prepared by the World Bank Group on Trade & Competiveness.
- Batsaikhan, U., R. Kalcik y D. Schoenmaker (2017). "Brexit and the European financial system: mapping markets, players and jobs", Bruegel Policy Contributions No. 4.
- BBC (2016). "Economists for Brexit back campaign to leave the EU". 28 de Abril, <http://www.bbc.com/news/business-36150193>.
- Becker, S., T. Fretzer y D. Novy (2016). "Who voted for Brexit? A comprehensive district-level analysis", University of Warwick, Working Paper Series No. 305,
- Bhagwati, J. (1988). "Protectionism", MIT Press.
- Bridges (2016). "UK, Australia begin scoping future trade deal options", September 7.
- Capariello, R. (2017). "Brexit: estimating tariff costs for EU countries in a new trade regime with the UK", Banca de Italia Occasional Papers No. 381.
- Ciaian, P. y J. Swinnen (2007). "Distortions to Agricultural Incentives in Central and Eastern Europe", Agricultural Distortions Working Paper No. 07, www.worldbank.org/agdistortions
- Clegg, N. (2016). "Food, drink and Brexit", Liberal democrats, October 16.
- Coutts, K, N. Gibson y G. Gudgin (2017). "The impact of Brexit on the UK economy", PPoint presentation: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/centre-for-business-research/downloads/other-publications/170330-slides-gudgin.pdf
- Dhingra, S. y T. Sampson (2017). "Brexit and the UK economy", Center for Economic Performance, London School of Economics, <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/ea040.pdf>
- Dhingra, S., H. Huang, G. Ottaviano, J. Pessoa, T. Sampson, y J. Van Reenen (2017), 'The costs and benefits of leaving the EU: Trade effects', <https://ideas.repec.org/p/cep/cepdp/dp1478.html>
- Donnellan, T. y K. Hanrahan (2016). "Brexit: Potential implications for the Irish agri-food sector", <https://www.teagasc.ie/media/website/publications/2012/BrexitPaperApril13final.pdf>
- EfB (2016). "The economy after Brexit", https://issuu.com/efbkl/docs/economists_for_brexit_-_the_economy
- EU (2005). "Equivalent ad valorem duties", MAP-Brief, European Commission: <https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/trade-analysis/map/brief1.pdf>
- Financial Times (2017). "A chance to liberalize British agriculture", 22 de Enero.

FMI (2016). "United Kingdom. Selected Issues". IMF Country Report 16/169.

Fricke, S. y G. Chapman (2017). "The Role of Standards in North-South Trade: The Case of Agricultural Exports from Sub-Saharan African Countries to the EU", JENA Economic Research Papers, Friedrich Schiller University, Germany: http://pubdb.wiwi.uni-jena.de/pdf/wp_2017_011.pdf

Fundación Mediterránea (2011), "Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal",

IERAI, Fundación Mediterránea, Buenos Aires.

Gasoriek, M. P. Holmes y J. Rollo (2016). "UK-UE trade relations post Brexit: too many red lines? UK Trade Policy Observatory, Briefing Paper # 5.

Germond, C. (2009). "The end of the cold war and the unification of the European continent", en Larres, K. (editor 2009). "A companion to Europe since 1945", Wiley-Blackwell.

Ghodsí, M. y R. Stehrer (2017). "EU trade regulations and imports of hygienic poultry", The Vienna Institute for International Economic Studies, Working Paper 135.

Government of Canada (2017). "Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement", <http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/index.aspx?lang=eng>

Gudgin, G., K. Coutts, N. Gibson y J. Buchanan (2017). "The role of gravity models in estimating the economic impact of Brexit", Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper No. 490.

Helm, D. (2016). "British Agricultural Policy after BREXIT", Natural Capital Network, Paper 5: <http://www.dieterhelm.co.uk/natural-capital/environment/agricultural-policy-after-brexit/>

Holmes, P. y M. Gasoriek (2017). "Grandfathering free trade agreements and rules of origin: what might appear bilateral is in fact trilateral", UK Trade Policy Observatory, 27 de Septiembre: <https://blogs.sussex.ac.uk/uktpo/2017/09/27/grandfathering-ftas-and-roos/>

HM Treasury (2016). "HM Treasury analysis: the long-term economic impact of EU membership and the alternatives", 18 de Abril, <https://www.gov.uk/government/publications/hm-treasury-analysis-the-long-term-economic-impact-of-eu-membership-and-the-alternatives>

HM Treasury (2016a). "HM Treasury analysis: the immediate economic impact of leaving the EU", 23 de Mayo: <https://www.gov.uk/government/publications/hm-treasury-analysis-the-immediate-economic-impact-of-leaving-the-eu>

HM Government (2017). 'The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union (white paper)', Cm 9417, Febrero <https://www.gov.uk/government/publications/the-united-kingdoms-exit-from-and-new-partnership-with-the-european-union-white-paper>

House of Commons Library (2016). "Brexit: impact across policy areas", 16 de Agosto.

House of Commons Library (2017). "Brexit: how does Article 50 process work?", <http://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/CBP-7551>

Hufbauer, G. y J. Schott (2009). "Fitting Asia-Pacific Agreements into the WTO system", en Baldwin, R. y P. Low (2009). "Multilateralizing regionalism: challenges for the global trading system", Cambridge University Press.

Imbs, J. e I. Meyean (2016). "Trade elasticities", Review of International Economics, Vol 21: <http://www.isabellemejean.com/TradeElasticitiesSept2016.pdf>

Institute of Economic Affairs (2016). "Making the pieces fit: Reforming Britain's relations with the EU", June 22, <https://iea.org.uk/publications/research/making-the-pieces-fit-reforming-britains-relationship-with-the-eu>

Kirkegaard, J. (2017). "How to make immigration a bridge to an orderly and timely Brexit", Peterson Institute for Inter-

national Economics, (PIIE), Policy brief, May.

Lawless y Morgenroth (2016). "The product and sector level impact of a hard Brexit across the EU", The Economic and Social Research Institute, Dublin, Ireland. <https://www.esri.ie/publications/the-product-and-sector-level-impact-of-a-hard-brexit-across-the-eu/>

Lydgate, E. and A. Winters (2017). "Deep and not comprehensive: what the WTO rules permit for a UK-EU trade agreement". UK Trade Policy Observatory, University of Sussex, Working paper series No. 12-2017, UK.

Mathews, A. (2016). "The Potential Implications of a Brexit for Future Agri-food Policies", EuroChoices, 15(2): 17-22.

Mathews, A. (2017). "The UK must pay for access to the single market", www.capreform.eu

Minford, P. (2015). "Evaluating European trading arrangements", Cardiff Economics Working Paper No. E2016/1.

Mitchell, I. (2017). "UK Trade White Paper: A Once in a Lifetime Opportunity for Development", file:///Users/julionogues/Documents/Brexit%20y%20preferencias.htm

Nicolaides, P. y T. Roy (2016). "Brexit and trade: between facts and irrelevance", Bruges European Economic Policy Briefings No. 42.

Nogues, J. (2015). "Barreras sobre las exportaciones agropecuarias: impactos económicos y sociales de su eliminación". Banco Mundial: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2016/03/26071462/barriers-agricultural-exports-economic-social-impacts-disposal-barreras-sobre-las-exportaciones-agropecuarias-impactos-económicos-y-sociales-de-su-eliminación>

Nogues, J. (2017). "Mercosur- EU Trade Negotiations: ending trade diversion, strengthening trade institutions", Trade, Law and Development, de próxima publicación.

Norton, W. (2017). "Mitigating the impact of tariffs on UK-EU trade", CIVITAS: <http://www.civitas.org.uk/content/files/mitigatingtheimpactoftariffs.pdf>

NYT (2017). "What's the economic costs of Brexit: pineapples tell a story", October 31: <https://www.nytimes.com/2017/10/31/business/brexit-economic-cost-imports.html?smprod=nytcore-ipad&smid=nytcore-ipad-share>

OECD (2015). "The 2013 update of the OECD's database on product market regulation", OECD Economics Department Working Papers 1200.

OECD (2016). "Economic consequences of Brexit", OECD (April), <http://www.oecd.org/economy/the-economic-consequences-of-brexit-a-taxing-decision.htm>

Open Europe (2015). "What if...? The consequences, challenges and opportunities facing Britain outside the EU", <http://openeurope.org.uk/intelligence/britain-and-the-eu/what-if-there-were-a-brexit/>

Portes J. y G. Forte (2017). "The Economic Impact of Brexit-Induced Reductions in Migration to the UK." Vox EU, <http://voxeu.org/article/economic-impact-brexit-induced-reductions-migration-uk>

Revell, B. (2017). "Brexit and Tariff Rate Quotas on EU Imports: A Complex Problem", Euro Choices: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1746-692X.12157/full>

Reuters (2017). "Brexit to trigger UK farm policy overhaul and EU funding gap", <http://uk.reuters.com/article/us-britain-eu-farming/brexit-to-trigger-uk-farm-policy-overhaul-and-eu-funding-gap-idUKKBNT7COUE>

Santeramo, F. A. Cioffi (2012). "The entry Price threshold in EU agriculture: deterrent or barrier", Journal of Policy Modeling 34 (5), 691-704

Sampson, T., S. Dhingra, G. Ottaviano y J. Van Reenen (2016). "How economists for Brexit manage to defy the laws of gravity", <http://voxeu.org/article/how-economists-brexit-manage-defy-laws-gravity>

- Sequeira, S. (2016). "Corruption, trade costs and tariff liberalization in South Africa", *American Economic Review*, 106(10): 3029-63
- Sheldon, I. (2016). "Expected macroeconomic effects of a hard Brexit", Ppoint presentado en la Annual Meeting (2016) of the International Agricultural Trade Consortium, <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/252432/2/Session%209%20-%20Sheldon.pdf>
- Swinbank, A. (2016). "Brexit or Bremain? Future options for UK agricultural policy and the CAP", *EuroChoices* 15 (2): 5-9.
- Swinbank, A. (2017). "World trade rules and the policy options for British agriculture post-Brexit", UK Policy Observatory, Briefing Paper #7.
- The Economist (2016). "The Brexit Briefs", Junio.
- The Economist (2016a). "Unfavorable trade winds", Marzo 26.
- The Economist (2017). "The year of Breckoning", Noviembre 22.
- Van Berkum, S., R. Jongeneel, H. Vrolijk, M. van Leeuwen y J. Jager (2016). "Implications of a UK exit from the EU for British agriculture", LEI Report 2016-046, LEI Wageningen UR: Wageningen: <http://edepot.wur.nl/377860>
- Vandenbussche, H., W. Connell y W. Simouns (2017). "Global Value Chains, Trade Shocks and Jobs: An Application to Brexit", KU Leuven, Center for Economic Studies, Discussion paper series DPS 17.13, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3052259
- Vote leave (2016). "Vote leave, take control, Vote Leave", London: <https://www.youtube.com/watch?v=0tltgGcWVHw>
- Wyplosz, Ch. (2016). "What to do with the UK", Vox file:///Users/julionogues/Documents/BREXIT/Brexit%20Wyplosz.webarchive