

**POSIBLES EFECTOS E IMPACTOS ECONÓMICOS PARA COLOMBIA COMO  
CONSECUENCIA DEL BREXIT**

**JUAN PABLO VARGAS MONTEALEGRE**

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA  
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA  
ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN  
ECONÓMICA  
BOGOTÁ D.C.  
2019**

**POSIBLES EFECTOS E IMPACTOS ECONÓMICOS PARA COLOMBIA COMO  
CONSECUENCIA DEL BREXIT**

**JUAN PABLO VARGAS MONTEALEGRE**

**Trabajo de Grado para optar por el título de Especialista en  
Negocios Internacionales e Integración Económica**

**Orientador:  
CARLOS EDUARDO CARDONA PATARROYO  
Economista**

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA  
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA  
ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN  
ECONÓMICA  
BOGOTÁ D.C.  
2019**

## NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

Firma Director Especialización

---

Firma Calificador

Bogotá D.C., Febrero de 2019

## **DIRECTIVAS DE LA UNIVERSIDAD**

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Jaime Posada Díaz

Vicerrectora Académica y de Posgrado

Dra. Ana Josefa Herrera Vargas

Vicerrector de Desarrollo y Recursos Humanos

Dr. Luis Jaime Posada García – Peña

Decano Facultad de Educación Permanente y Avanzada

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Director de la Especialización en Negocios Internacionales e Integración  
Económica

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Las directivas de la Universidad de América, los jurados calificadores y el cuerpo docente no son responsables por los criterios e ideas expuestas en el presente documento. Éstos corresponden únicamente a los autores.

## **DEDICATORIA**

A mis padres, Carmenza y Omar, por hacer de mí la mejor persona, por ese amor y apoyo incondicional tanto en los buenos como en los malos momentos... gracias a ellos soy todo lo que soy.

A mi abuela, Carmen, que fue, es y seguirá siendo esa huella indeleble... guía constante y ejemplo a seguir que me conduce y ayuda en todos y cada uno de los instantes de mi vida.

Y en general, a mi familia, que es el bastión y soporte de los proyectos que he decidido emprender a lo largo de mi existencia.

## **AGRADECIMIENTOS**

A mis padres y familia por su apoyo, consejo y colaboración en el desarrollo de este proyecto.

A mis docentes, amigos y compañeros que me ayudaron y me impulsaron en el proceso de formación como profesional y especialista, y a todas y cada una de las personas que en mayor o en menor medida, contribuyeron a la elaboración de este trabajo.

A la Universidad, directivos y administrativos, y al orientador Carlos Cardona, por su asesoría y por los recursos suministrados en todas las fases de esta investigación.

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	14
OBJETIVOS	17
1. PRINCIPALES FUNDAMENTOS ECONÓMICOS	18
1.1 TEORÍAS ECONÓMICAS	18
1.2 TEORÍAS DE COMERCIO INTERNACIONAL	21
1.3 TEORÍAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	24
1.4 BREXIT	26
2. RELACIONES HISTÓRICAS ENTRE COLOMBIA Y REINO UNIDO	30
2.1 ÉPOCA COLONIAL E INDEPENDENTISTA	30
2.2 PRIMEROS INDICIOS DE RELACIONES DIRECTAS	32
2.3 CONSOLIDACIÓN Y DECLIVE DE LAS RELACIONES	34
3. ¿QUÉ ES EL BREXIT?	43
3.1 LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	43
3.2 LA UNIÓN EUROPEA	44
3.3 UNA INSERCIÓN CONTROVERSIAL Y A <i>MEDIAS</i>	47
3.4 LAS CAUSAS REALES HISTÓRICAS DEL BREXIT	49
3.5 EL BREXIT EN LA ACTUALIDAD	52
4. EFECTOS E IMPACTOS ECONÓMICOS PARA COLOMBIA, COMO CONSECUENCIA DEL BREXIT	57
4.1 EXPORTACIONES DE COLOMBIA	57
4.1.1 Exportaciones de Colombia según país de destino	57
4.1.2 Exportaciones de Colombia a Reino Unido	63
4.2 IMPORTACIONES DE COLOMBIA	67
4.2.1 Importaciones de Colombia según país de procedencia	67
4.2.2 Importaciones de Colombia desde Reino Unido	71
4.3 EXPORTACIONES DE REINO UNIDO	75
4.4 IMPORTACIONES DE REINO UNIDO	77
4.5 POSIBLES ESCENARIOS ECONÓMICOS PARA COLOMBIA COMO CONSECUENCIA DEL BREXIT	79
5. CONCLUSIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	88

## LISTA DE CUADROS

	pág.
<b>Cuadro 1.</b> Evolución de la deuda externa de Colombia (1820 – 1910)	35
<b>Cuadro 2.</b> Distribución de la deuda de la Gran Colombia (1837)	35
<b>Cuadro 3.</b> Productos de exportaciones tradicionales de Colombia a Reino Unido	64
<b>Cuadro 4.</b> Productos de exportaciones no tradicionales de Colombia a Reino Unido	65
<b>Cuadro 5.</b> Productos de las importaciones de Colombia desde Reino Unido	73
<b>Cuadro 6.</b> Exportaciones de Reino Unido por país de destino	76
<b>Cuadro 7.</b> Importaciones de Reino Unido por país de origen	78
<b>Cuadro 8.</b> Arancel de Reino Unido sin acuerdo comercial	82
<b>Cuadro 9.</b> Arancel de Colombia sin acuerdo comercial	84

## LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
<b>Gráfico 1.</b> Exportaciones totales y de tabaco de Colombia (1830 – 1910)	37
<b>Gráfico 2.</b> Porcentaje de participación en las exportaciones de Colombia (1836 – 1916)	38
<b>Gráfico 3.</b> Exportaciones de café en Colombia (1872 – 1932)	39
<b>Gráfico 4.</b> Principales destinos de exportación por países (2011)	59
<b>Gráfico 5.</b> Principales destinos de exportación por países (2016, enero – abril)	61
<b>Gráfico 6.</b> Evolución de las exportaciones a la Unión Europea (2002 – 2011)	62
<b>Gráfico 7.</b> Exportaciones de Colombia a Reino Unido (2013 – 2015)	63
<b>Gráfico 8.</b> Exportaciones de Colombia a Reino Unido (2006 – 2015)	66
<b>Gráfico 9.</b> Principales orígenes de importación por países (2011)	68
<b>Gráfico 10.</b> Principales orígenes de importación por países (2016, enero – abril)	70
<b>Gráfico 11.</b> Evolución de las importaciones provenientes de la Unión Europea (2002 – 2011)	71
<b>Gráfico 12.</b> Importaciones de Colombia desde Reino Unido (2013 – 2015)	72
<b>Gráfico 13.</b> Importaciones de Colombia desde Reino Unido (2006 – 2015)	74
<b>Gráfico 14.</b> Exportaciones de Reino Unido (2006 – 2015)	75
<b>Gráfico 15.</b> Importaciones de Reino Unido (2006 – 2015)	77

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
<b>Figura 1.</b> Principales destinos de exportación por bloques económicos (2011)	58
<b>Figura 2.</b> Principales destinos de exportación dentro de la Unión Europea	60
<b>Figura 3.</b> Principales orígenes de importación por bloques económicos (2011)	67
<b>Figura 4.</b> Principales orígenes de importación desde la Unión Europea	69

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo dilucidar los posibles escenarios económicos que se pueden presentar en Colombia como consecuencia de la ejecución del Brexit.

En primera instancia, se analizaron las relaciones históricas entre ambos países, no sólo desde el punto de vista económico y comercial, sino también desde un enfoque político, partiendo desde la época de la Independencia de la monarquía española, pasando por la consolidación de la república de Colombia, hasta la mitad del siglo XX, específicamente hasta el inicio de la Segunda Guerra Mundial.

Seguidamente, se determinaron las causas del fenómeno denominado como Brexit, y por ende, el origen del mismo, tomando como base la contextualización del nacimiento de la Unión Europea y a partir de ésta, la exposición de las relaciones entre dicha organización y el Reino Unido, para de esta forma lograr comprender concisa y contundentemente, el fenómeno anteriormente mencionado.

Finalmente, con base a la información recopilada y a la clarificación de las relaciones entre las naciones y organizaciones objeto de estudio, se formularon los probables efectos que podría causar eventualmente el Brexit en Colombia.

**Palabras Claves:** Teorías Económicas, Teorías de Comercio Internacional, Teorías de Integración, Unión Europea, Reino Unido, Brexit, Colombia, Impacto Económico.

## ABSTRACT

This study assignment has the principal objective to explain the multiple possible economic scenes which could happen in Colombia as a consequence of the Brexit execution.

First of all, the historical relationships between the two countries were analysed, not just from the economic and commercial point of view, but also, from a political and diplomatic perspective, since the Independence period from the Spanish monarchy, taking place in Colombia republic strengthening, until the first half of the 20th century, specifically until Second World War beginning.

Immediately, causes and reasons of Brexit phenomenon were defined and definite, so its origin, taking the description of European Union birth as a basis, and carrying on with this, explain the relationships between this organization and United Kingdom, and in this way, reach to understand the Brexit event in a brief and convincing manner.

Finally, with base in whole compiled information and clarification of relationships between nations and organizations, which are studying goal, the possible effects that Brexit could generate in Colombia since economic and commercial standpoint were formulated.

**Keywords:** Economic Theories, International Trade Theories, Integration Theories, European Union, United Kingdom, Brexit, Colombia, Economic Impact.

## INTRODUCCIÓN

La globalización hoy en día es un término y una temática del común, de índole prácticamente innato y natural en la vida del ser humano, por lo que es imprescindible y debidamente obligatorio el estudiar la correlación que tienen ciertos hechos y acontecimientos de gran relevancia a nivel mundial, con el ambiente económico y comercial del país.

Ahora bien, los múltiples cambios que se generan día a día en el mundo son infinitos, sin importar el rubro o ámbito que sea, lo que hace que las posibilidades de estudio e investigación sean variadas, pero no en el proceso bautizado como Brexit, ya que éste se percibe como el inicio del rompimiento de una organización como la Unión Europea, y es aquí el momento en que empieza a generarse un ligero cuestionamiento e impresión de duda respecto a un orden y estructura ejemplo a seguir en todo el mundo como la integración europea.

Así es que emerge el Brexit, y el cual, a su vez, se denota como una circunstancia apropiada e ideal a partir de la cual se pueda profundizar en el grado de sensibilidad, alteración e influencia que tiene Reino Unido en el país, y de la que Colombia, al mismo tiempo, pueda tener en Reino Unido (aunque en un menor término, evidentemente, si es el caso), ya que la mundialización en la cual se está inmerso hoy en día, muestra cómo la interrelación es cada vez más marcada entre unos con otros, y que lleva a pensar hasta qué punto es conveniente o no, la dependencia a la cual se está llegando respecto al desarrollo y crecimiento que todo país o nación (y especialmente de este lado del continente, con países subdesarrollados) desea y anhela.

El Brexit no es una cuestión nueva; por el contrario, ha sido una idea que siempre ha estado latente a lo largo de toda la existencia de la Unión Europea (UE), con la diferencia que ya se ha oficializado y, actualmente se está efectuando su puesta en marcha, además de estar constatado en un hecho histórico a tan simple vista como que el Reino Unido (RU) haya conservado su moneda (libra esterlina), siendo aún parte de la UE.

Con base a lo anterior, se puede aseverar que el RU siempre ha estado con *un pie fuera y un pie dentro* de la UE, lo que denota claramente que el convencimiento de ser parte del proceso de integración económica no era total, sino por el contrario, era más marcado hacia la posición opuesta, es decir, la de no ser parte de esta misma, apoyado en fundamentos como el *euroescepticismo* y el *nacionalismo*. Teniendo en cuenta que el Brexit tendrá repercusiones no sólo con la UE, sino también con el comercio internacional a nivel mundial, existe cierta incertidumbre de dichas repercusiones, no sólo en los ámbitos o rubros que se alterarán, sino también en la magnitud en la cual lo harán; desde este punto de vista, la evaluación o pronóstico que se puede hacer al respecto es prácticamente vasta y variable, totalmente abierta a múltiples posiciones y/o pensamientos, por lo que el

Brexit se puede entender como una problemática supremamente incierta, según lo anterior y que generará un gran cambio en una organización como la UE, que en su premisa, siempre ha intentado afianzarse cada día más. De esta manera, se afectarán toda una serie de políticas económicas y acuerdos legalizados y estandarizados, que deberán ser objeto de reestructuración y restablecimiento, pero sin tener claridad de qué forma y con qué severidad se hará, planteando de esta forma la incógnita de...

¿Cuáles pueden ser los posibles impactos económicos para Colombia como consecuencia del Brexit?

Al crearse la Comunidad Europea de Carbón y Acero (CECA), lo que posteriormente terminaría siendo la Comunidad Económica Europea (CEE), y finalmente lo que hoy en día se conoce como la Unión Europea, se evidenció que la fundación de la misma partió de 6 países (Italia, Alemania Occidental, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos y Francia), y a su vez, clarificó el hecho que el Reino Unido, al ser una potencia europea y mundial, no fue miembro inicial de dicha organización, sino que por el contrario, fue gestor de una institución alterna como EFTA, que se posicionaba como un organismo opuesto o en contraposición a la Unión Europea, lo que ya demostraba ciertos indicios de su inconformidad con la UE.

Ahora bien, EFTA (European Free Trading Association o simplemente en español, Asociación Europea de Libre Comercio), dio origen con Reino Unido como fundador junto a otra serie de países (Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza) en 1960, y más allá que en 1973 Reino Unido decidió abandonar EFTA y finalmente adherirse a la UE, aun en su participación en esta organización, RU seguía con un convencimiento difuso, fundamentado principalmente en políticas direccionadas por parte de la UE muy diferentes a las que ellos mismos veían como funcionales y beneficiosas para la nación británica, principalmente en cuestiones geográficas (ya que RU es una isla, y no está integrada dentro del continente europeo, siendo específicos y estrictos), en cuestiones de su población (ya que muchas de las políticas de la UE estaban destinadas a la agricultura, y por tanto, a la población campesina, mientras que en RU, dicha población representa un muy bajo porcentaje, prácticamente nulo), además de rubros como percepciones superficiales de inclusión; RU se ve a sí mismo más *junto* o *con* la UE, que siendo incluida *dentro* o *en* ella, partiendo del enfoque de que uno de los objetivos o propósitos de la UE es avanzar en el proceso de integración, por lo que la autonomía que tanto ha inquietado a RU se iba a ver mucho más vulnerada y disminuida, y justificado al mismo tiempo, en conceptos mencionados anteriormente como el *Euroescepticismo*, el *Nacionalismo*, y en el hecho que RU mantuvo por encima de todo, un símbolo como lo es la libra esterlina, sobre el euro, que era la moneda que promovía el proceso de integración de la UE.

De esta forma, es como se resaltan toda una serie de hechos y acontecimientos que llevan a pensar que el referendo realizado en 2016 no fue una sorpresa, sino por el contrario, que fue el resultado de la acumulación de toda una serie de circunstancias obvias y lógicas que tarde o temprano iban a suceder, pero para las cuales no estaban preparadas las medidas pertinentes que fueran capaces de mitigar y atenuar dicho evento, y sobre todo para que el Brexit no se presentara como un problema, sino como una oportunidad y solución de avance y desarrollo para las diferentes partes.

Teniendo en cuenta la elevada incertidumbre e indeterminación que trae consigo la salida del RU de la UE, esta misma se presenta como una oportunidad idónea de estudio para poder profundizar de manera específica y concisa, su relación respecto a Colombia, ya que como se mencionó anteriormente, es un hecho que seguramente influirá en mayor o en menor medida, la economía del país.

Es por esta razón que es necesario adentrarse en ese vínculo entre ambas naciones, inicialmente desde un punto de vista histórico, pasando por el actual, para finalmente desembocar en el futuro, y así, poder dar a conocer el peso de un mercado tan importante como el británico, en el colombiano, con el claro objetivo de predecir los posibles marcos económicos que se puedan presentar y con ellos, el proceder respecto a este ámbito con relación al país, para de esta forma, estar en la capacidad de prever este suceso, que no tome por sorpresa, y de igual manera, que habilite a tomar precauciones y acciones inmediatas a razón de una posible afectación o por el contrario, la potenciación de la situación de mercado ante un eventual beneficio.

En el presente trabajo se va a estudiar el fenómeno del Brexit, el cual consiste en la salida del RU de la UE, y de las posibilidades que se pueden presentar como consecuencia de éste, centrándose específicamente en 3 escenarios, el soft Brexit, el hard Brexit o en el peor de los casos, un no acuerdo entre ambas partes involucradas, así como también, a partir de lo anterior, relacionar dicho fenómeno eventual con Colombia, partiendo desde las relaciones comerciales históricas y contractuales entre ambos países, para poder de esta forma determinar y pronosticar las posibles repercusiones e injerencias de un país respecto al otro, aunque dándole mayor relevancia al caso de Colombia.

Ahora bien, es necesario mencionar y dilucidar, de manera prácticamente imperativa, que como el Brexit es un acontecimiento que está en proceso de concretización, y las posibilidades de su realización son diversas, eso sin incluir la probabilidad de que no se termine efectuando, es oportuno y adecuado sesgar y especificar el tema respecto a los contextos mencionados anteriormente, así como también, a la relación directa entre Colombia y Reino Unido, y dejar notoriedad respecto a los cambios inesperados que puedan surgir en el tiempo, aunque sin perder el enfoque, logros u objetivos planteados a lo largo de la investigación.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar los escenarios económicos más probables que se pueden presentar para Colombia como resultado de la concretización del Brexit.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar las relaciones comerciales históricas entre ambos países.
- Definir qué es el Brexit y en qué consiste.
- Formular las posibles alternativas y/o efectos económicos para Colombia, producto de la ejecución y realización del Brexit.

# 1. PRINCIPALES FUNDAMENTOS ECONÓMICOS

## 1.1 TEORÍAS ECONÓMICAS

Teniendo en cuenta la problemática en cuestión, y para poder llegar a ella de la mejor manera posible, es necesario e imperativo tocar toda una serie de bases y fundamentos que respalden la temática y que puedan desembocar en el Brexit y su relación con Colombia, el cual es el dilema en cuestión. Para ello, es pertinente partir de las diversas teorías de la economía, pasando por el comercio internacional, la integración económica, entre otros.

Inicialmente, hay que aclarar que la concepción de la economía, como una rama de estudio tal cual, está sujeta a la heterogeneidad y a sus múltiples planteamientos, por lo que sus posturas son diversas en cuanto al número de exponentes y a sus ideas como tal. Si bien, se puede decir que la economía tiene su origen en fases históricas como el Renacimiento, el Mercantilismo, o en comportamientos y conductas innatas y propias de los Vikingos y del Imperio Chino, el estudio más profundo y con un adoctrinamiento mucho más adecuado se presentó a finales del siglo XVIII, conocida como la teoría o economía clásica, presentada a su vez, por Adam Smith y David Ricardo. Smith<sup>1</sup> defendía principalmente que el valor o precio de los bienes proviene del trabajo humano, o en otras palabras, del mismo valor agregado (mano de obra) que éste generara sobre el bien, además del concepto de división del trabajo, en el que establecía que cuanto más especializada y enfocada sea la labor del ser humano en un sector o área del proceso de producción, mayor productividad se tendrá; además, planteó la filosofía de *laissez faire* (dejar hacer), sobre la cual promovía la libertad comercial, y la del individuo en sí (su egoísmo, su deseo de ser libre, su sentido de propiedad), ya que lo consideraba como el origen y el sustento del sistema económico global. De igual forma, Smith<sup>2</sup> dio origen al concepto de ventajas absolutas y a uno denominado *mano invisible*, el cual definía como el hecho de que la constante búsqueda del beneficio propio por parte de la mayoría de individuos, como se mencionó anteriormente, desembocaba en el beneficio común o grupal de la población en general.

Por otra parte, David Ricardo planteó las ventajas comparativas y la definición del valor de cambio de los bienes, que se precisó como “la cantidad de trabajo

---

<sup>1</sup> DELGADO CANTÚ, Gloria M. Teorías económicas. En: México estructura política, económica y social. [Google Académico]. 3 ed. México: Universidad del Externado de Colombia. 2009. p. 136 – 140. ISBN: 9789587102499. [Consultado 26, octubre, 2018]. Disponible en: [http://cvonline.uaeh.edu.mx/Cursos/BV/S0103/Unidad%203/lec\\_32\\_TeoriasEco.pdf](http://cvonline.uaeh.edu.mx/Cursos/BV/S0103/Unidad%203/lec_32_TeoriasEco.pdf)

<sup>2</sup> AZUAGA, Claudia. Módulo uno: la economía y sus principales escuelas. [Google Académico]. Buenos Aires. p. 5. [Consultado 24, octubre, 2018]. Disponible en: <https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2012/03/modulo-1.pdf>

insumida en la producción, pero regida sólo en la sociedad del trueque”<sup>3</sup>, lo que denota la carencia de un planteamiento para la sociedad de la actualidad que funciona con una moneda en específico; para este caso, sería necesario recurrir nuevamente a la idea planteada por Smith, de “los costos de producción, es decir, la distribución de lo obtenido en función del aporte que hace cada uno de los propietarios de los factores y no sólo el trabajo”<sup>4</sup>.

Prosiguiendo con el repaso histórico, aparece cronológicamente la teoría marxista, influenciada principalmente por acontecimientos y alteraciones de carácter social, político y económico de gran relevancia; la Revolución Francesa y la Revolución Industrial. Según Karl Marx<sup>5</sup>, se presenta un enfrentamiento entre dos clases, las cuales están compuestas por los que se adueñan de los medios de producción, y los que son despojados de dichos medios; en este conflicto, y en especial, cuando existe un nivel excesivo y exacerbado de explotación, los despojados de los medios de producción son los triunfantes, lo que genera un nuevo método de producción, y que a su vez, se establece como el detonante y principio activo de grandes cambios a lo largo de la historia de la humanidad, desde la comunidad primitiva, hasta el surgimiento de la propiedad privada, y con ella, la disimilitud de clases y la lucha y/o enfrentamiento constante. Así mismo, Marx plantea:

Para el capitalista, la relación entre las horas que le brinda el trabajador y las horas equivalentes al salario que le paga, debe darle siempre positivo, es decir, siempre debe generar una ganancia extra para el capitalista. La diferencia entre las horas en las que el trabajador aplica su fuerza de trabajo creando valor y las horas equivalentes al salario que le paga, es siempre positiva. Esta diferencia es la plusvalía o el plusvalor, es decir, el valor excedente que genera el trabajador y del que se apropia el capitalista. La existencia del plusvalor explica por qué el sistema capitalista se basa en la explotación y por qué encierra en sí mismo los gérmenes de su crisis y destrucción, porque en ese afán por aumentar la plusvalía y conseguir una mayor porción de mercado, se busca la mayor productividad y la reducción de los costos, casi siempre a expensas de las personas que trabajan<sup>6</sup>.

Retomando el conflicto entre *los que se adueñan de los medios de producción*, y *los despojados de dichos medios*, para Marx<sup>7</sup> el triunfo de los segundos sobre los primeros era inminente, cosa que al fin y al cabo, hasta el día de hoy no ha sucedido, es decir, el triunfo de los trabajadores sobre el capitalismo y la explotación, pero en lo que sí ha contribuido en gran medida la idea de este

---

<sup>3</sup> Ibíd., p. 7.

<sup>4</sup> Ibíd., p. 7.

<sup>5</sup> DELGADO CANTÚ. Op. Cit., p. 136 – 140.

<sup>6</sup> AZUAGA. Op. Cit., p. 11 – 12.

<sup>7</sup> DELGADO CANTÚ. Op. Cit., p. 136 – 140.

exponente, es en mejorar las relaciones entre ambos gremios (empresarios y obreros), promoviendo el respeto a los derechos del proletariado.

En el siglo XIX aparece una nueva teoría denominada como la teoría neo – clásica, representada principalmente por Walras y Alfred Marshall, la cual redirecciona de cierta forma todos los pensamientos y posturas expuestas por la teoría clásica (los conceptos históricos), y se centra en el mercado y en que a partir de éste surge la mejor manera de distribuir los bienes, recursos y disponibilidades en una sociedad. “Desaparecen los conceptos históricos, el valor trabajo, la explotación, la plusvalía, las clases sociales, etc. Importa que a partir de la interrelación entre la oferta y la demanda en ese mercado se establezca el precio de los bienes. El mercado, si funciona naturalmente y sin intervenciones (por ejemplo, del sector público), es capaz de organizar el proceso de producción, distribución y consumo de forma equilibrada”<sup>8</sup>. Un concepto muy relevante fue expuesto por Marshall<sup>9</sup>, denominado como la elasticidad, ya que éste estudiaba la variación de la demanda respecto al cambio en el precio de un bien (específicamente, el descenso de la demanda cuando sube el precio del bien), y a su vez, complementado con el concepto de que “la riqueza es absolutamente individual y subjetiva”<sup>10</sup>, entendiéndose como que las necesidades de las personas son propias de ellos mismos y supremamente diversas, y por tanto, que la relación oferta y demanda dependía de dicha variabilidad, fundamento en el que se evidencia totalmente la diferencia respecto a los planteamientos de la teoría clásica, que buscaban un enfoque de medida de valor objetiva.

Finalmente en este recuento de las principales teorías económicas aparece la teoría keynesiana, la cual tiene múltiples influencias; en primera medida, si bien Keynes no se enfocó en el desarrollo económico, su trabajo tiene cierta incidencia en este sector, específicamente en tres aspectos:

En primera instancia, la aparición del keynesianismo favoreció el surgimiento de las teorías del desarrollo por cuanto supuso el rompimiento de la visión monoeconómica del neoclasicismo respecto a la existencia de una única situación de pleno empleo. La visión keynesiana considera ésta como una situación excepcional y concibe otro escenario como el más frecuente, el desequilibrio y desempleo de los recursos de la economía. En segunda instancia, el keynesianismo reintrodujo en el análisis económico una perspectiva dinámica y macroeconómica frente al análisis estático y microeconómico característico del pensamiento neoclásico y, la aparición de la teoría keynesiana

---

<sup>8</sup> AZUAGA. Op. Cit., p. 14.

<sup>9</sup> Ibíd., p. 15.

<sup>10</sup> Ibíd., p. 15.

favoreció el desarrollo de la contabilidad nacional y la recolección de datos estadísticos, fortaleciendo el carácter empírico de la economía<sup>11</sup>.

De igual forma, Keynes también fue muy importante en el planteamiento de las medidas que se tomaron para dar solución a la crisis de 1929 y que se alargó durante la década de los 30, enfocándose en el papel fundamental que juega el estado y los gobiernos desde el punto de vista de planeación, política fiscal y monetaria, e inversión pública (mediante la incentivación de ésta última, del empleo y del desarrollo de seguros para desempleados), con la finalidad de regular “el descenso de las inversiones privadas, durante los periodos depresivos de las crisis económicas”<sup>12</sup>, dejando de lado los principios de autorregulación y equilibrio propios de la economía, vistos en la teoría clásica.

## 1.2 TEORÍAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Las teorías de comercio internacional también poseen una evolución similar a las teorías económicas, ya que muchos de los autores que postularon éstas últimas, son gestores de las primeras. Este es el caso de la teoría clásica de ventaja absoluta, planteada por Adam Smith<sup>13</sup>, que se define como la habilidad de producir un bien a un costo significativamente menor medido en términos de unidades de trabajo, para lo cual, aquellos que sean mucho más eficientes en determinada producción de un bien, sería idóneo obtener dicho bien de ese productor eficiente, que fabricarlo por sí mismo (ya que ninguna persona trataría de producir un bien en casa, que incurriera en un costo mayor que comprarlo) y así con cada país especializado en la producción de un bien determinado, conformando de esta manera una ventaja absoluta cada país en su producción, y por ende, rentabilidad e incremento en la producción mundial de los bienes involucrados.

Por otro lado se encuentra la teoría pura y monetaria del comercio internacional. La teoría pura, según Torres<sup>14</sup>, se basa en el análisis de valor que se le hace al comercio internacional como tal, y que está habilitado para predecir y explicar los diversos acontecimientos ligados al mismo, así como también, se basa en el

---

<sup>11</sup> MORA TOSCANO, Óliver Marcel. Las teorías del desarrollo económico: algunos postulados y enseñanzas. En: Apuntes del CENES. [Dialnet]. Tunja. Vol. 26. No. 42, 2006. p. 6. ISSN: 0120 – 3053. [Consultado 26, octubre, 2018]. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=4829074>

<sup>12</sup> DELGADO CANTÚ. Op. Cit., p. 136 – 140.

<sup>13</sup> CHACHOLIADES, Miltiades. Economía internacional. México: Mc Graw – Hill, 1980. Citado por UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. p. 1. [Consultado 28, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

<sup>14</sup> TORRES GAYTÁN, Ricardo. Teoría del comercio internacional. Edit. Siglo XXI, México, 1972. Citado por UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. p. 3. [Consultado 28, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

análisis de bienestar que se enfoca en estudiar los efectos producto de los múltiples cambios de la demanda y de su influencia en el comercio de un país; mientras que la teoría monetaria, como su propio nombre lo da a entender, comprende la influencia de circulación de la moneda en el país (respecto a los diversos precios, saldos, tipos de cambio e interés, entre otros) y la composición de todos aquellos procesos monetarios, cambiarios y financieros que se puedan ejecutar eventualmente para obtener un equilibrio económico o una situación deseada en este aspecto, y por supuesto, para sopesar o contrarrestar las indeseadas.

Seguidamente, la teoría del equilibrio y comercio internacional se fundamenta en “el estudio del mercado y de los precios de las mercancías en declive, concentrando su mayor interés en la obtención de la ganancia, sin importar mucho cómo se obtenga”<sup>15</sup>, lo que en otras palabras da a entender que el dinero se concibe tan sólo como una herramienta de medida económica, sin importar la fluctuación de los precios.

La teoría de localización es otra de las contenidas en el comercio internacional, la cual, según Torres<sup>16</sup>, se entiende como la diferencia de condiciones a partir de las cuales un país puede iniciar su actividad comercial, y que depende en un primer momento de los recursos naturales que posee en su territorio (ya que éstos están distribuidos de forma desigual en el planeta, y a su vez, son limitados), y por tanto, a partir de éstos, es que se presentan las especialidades en actividades específicas, pero a medida que se genera un crecimiento y desarrollo económico, y de la mano de éste, acumulación de capital y progreso en tecnología, causa que el país se vuelva mucho menos dependiente de los recursos naturales, dándole cabida y surgimiento a los productos artificiales o sintéticos.

La teoría de la ventaja comparativa es un concepto suministrado por David Ricardo, que a su vez, comprende un mejoramiento del concepto de ventaja absoluta expuesto por Adam Smith, y que se basa en que:

Las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo, es decir, que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes. De esta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente

---

<sup>15</sup> UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. p. 4. [Consultado 28, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

<sup>16</sup> TORRES GAYTÁN. Op. Cit., p. 4 – 5.

más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente<sup>17</sup>.

De igual forma, esta teoría expone una serie de beneficios para los países que ejerzan el comercio internacional, los cuales consisten en:

Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo; de esta manera, se puede decir que si un bien se importa es porque esta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa. Y, el hecho que esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país, lo que implica incremento en ganancias del comercio<sup>18</sup>.

Finalmente se encuentran la teoría de las proporciones factoriales y la teoría marxista sobre el comercio internacional. La primera expone lo siguiente:

Esta teoría plantea que las naciones tienen toda una tecnología equivalente, pero que difieren en sus dotaciones de factores de producción, elementos tales como la tierra, el trabajo, recursos naturales y capital, que son los insumos básicos para la producción. De esta manera las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores de aquellos sectores a partir de los cuales se hace un uso intensivo, de aquello que tienen en abundancia, permitiendo exportar los bienes que producen e importando productos en los que se tiene una desventaja comparativa en cuanto a estos factores<sup>19</sup>.

La teoría marxista, por su parte, tiene cierto tinte paradójico, ya que Marx<sup>20</sup> se oponía a las ideas del capitalismo, pero a su vez, reconocía que el desarrollo de éste era el único método a través del cual la clase obrera podía crecer; como una relación en cadena, ya que al consolidarse el capitalismo, se consolidaban, bien sea directa o indirectamente, los trabajadores. Es por esta razón, que Marx planteó que sí existen motivos para que la clase obrera apoyara al capitalismo, y a su vez, el comercio intrínseco que existe dentro del mismo. De igual forma, Marx resaltó lo más relevante del libre comercio como “una revolución capaz de liberar a

---

<sup>17</sup> PORTER, Michael E. La ventaja competitiva de las naciones. Edit. Javier Vergara, México, 1982. Citado por UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. p. 5 – 6. [Consultado 29, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

<sup>18</sup> *Ibíd.*, p. 6.

<sup>19</sup> *Ibíd.*, p. 8.

<sup>20</sup> ENGELS, Friedrich. Protección y libre cambio. Citado por UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. p. 10 – 11. [Consultado 29, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

las fuerzas productivas sociales del capitalismo, inducir a una liberación de la población y acabar con la esclavitud asalariada”<sup>21</sup>.

### 1.3 TEORÍAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Los autores más importantes de las teorías de integración, según Maesso<sup>22</sup>, surgen a partir o después de la Segunda Guerra Mundial, algunos de los cuales son Meade y Viner (1950), Lipsey (1960), Balassa (1961), Vanek y Johnson (1965), Corden (1972), además de Porter, y Krugman. Para Maesso<sup>23</sup>, el concepto de integración económica parte de otro concepto sumamente importante el cual es el regionalismo, que consiste en las medidas adoptadas por los gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional. Desde mediados del siglo XX, se generó esta singular cuestión, que también tuvo su denominación como bloques económicos, los cuales, a su vez, se gestaron a partir de acuerdos comerciales regionales o de acuerdos de integración económica. Si bien, en la mayoría de referencias se denota que éstos dos significan lo mismo, hay una leve diferencia, ya que el primero radica en un concepto más general, teniendo en cuenta que dichos acuerdos no necesariamente se deben o se pueden establecer entre países o naciones cercanas u próximas geográficamente, sino también entre miembros lejanos; al hablar de una integración económica, se refiere al proceso en el que varios países, por lo general, geográficamente cercanos, eliminan las barreras comerciales y/o económicas entre sí, de lo que también se deduce que va más allá de complejos acuerdos.

Así mismo, para Maesso<sup>24</sup>, el incremento y/o intensificación que ha tenido el regionalismo a partir de su nacimiento, como un proceso de integración económica, se ha evidenciado en dos etapas: una primera etapa desde 1950 hasta 1970, dentro de la que se destacan acuerdos como la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Mercado Común de Centroamérica (MCCA); y una segunda etapa que va desde 1985 hasta el día de hoy, y que aún no ha cesado, denominada *nuevo regionalismo*, y que tiene gran relevancia con una cuestión en particular como lo es la de la Unión Europea, al punto de llegar a una unión económica y monetaria compuesta por 27 países.

---

<sup>21</sup> *Ibíd.*, p. 11.

<sup>22</sup> MAESSO CORRAL, María. La integración económica. En: Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía. [Dialnet]. Madrid. No. 858, 2011. p. 122. ISSN: 0019 – 977X. [Consultado 29, octubre, 2018]. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=3637995>

<sup>23</sup> *Ibíd.*, p. 119.

<sup>24</sup> *Ibíd.*, p. 119 – 120.

Dependiendo de las cuestiones políticas, jurídicas, y sociales, más allá de las económicas, se pueden encontrar diversas formas o fases de integración. Maesso las expone a continuación:

La más fundamental o elemental, los Acuerdos Comerciales Preferenciales, los cuales, en pocas palabras, le brindan ventajas comerciales a una serie de productos provenientes de otros países, lo que a su vez, no es un hecho recíproco y se genera entre países con diferente avance o grado de desarrollo. A continuación se encuentra la Zona de Libre Comercio (ZLC), en la que un grupo determinado de países o naciones eliminan las barreras u obstáculos comerciales existentes entre ellos, pero en la que cada uno mantiene su propio régimen frente a terceros; el inconveniente o aspecto negativo de este tipo de integración es que los productos de importación podrán entrar en el área, con aranceles más bajos respecto a los del exterior, para después circular libremente entre los países de la ZLC, aunque, de igual manera, se puede evitar con la imposición de reglas de origen las cuales establezcan un requisito mínimo de producto nacional, lo que genera que la liberalización de este tipo sólo beneficie a los productos provenientes de los países componentes del acuerdo de ZLC. La Unión Aduanera (UA) es como una ZLC, con la diferencia que se asumen o se adhieren barreras exteriores comunes respecto a terceros; cuando la UA no sólo prevalece respecto a productos, sino también respecto a servicios, capitales y personas (factores de producción), se conforma un Mercado Común (MC). Finalmente se encuentra la Unión Económica (UE), que se entiende como un mercado común en el que se procede a la coordinación de políticas económicas y al establecimiento de políticas comunes destinadas a favorecer el desarrollo regional y reducir las disparidades internas, y la Unión Monetaria (UM), que por su parte, se refiere a una unión económica que cumple tres requisitos, los cuales son: las monedas son convertibles, los tipos de cambio son irrevocablemente fijos y los capitales circulan libremente; en este punto, la creación de una moneda única no es imprescindible, pero permite aprovechar al máximo las ventajas de una Unión Monetaria<sup>25</sup>.

Desde un punto de vista general y global, sea cual sea el tipo o fase de integración económica que se adopte, según Maesso, ésta siempre va a tener unas características en común, las cuales son:

Que la eliminación de determinadas fronteras económicas exige la adaptación a un nuevo entorno, por lo que se establecen períodos transitorios más o menos largos en función de la sensibilidad de los productos; se constituye una excepción al principio de no discriminación, y en la práctica, pocos procesos se presentan como formas de integración en estado puro y muchas de las características que se señalan en la teoría, aparecen mezcladas (por ejemplo, en ocasiones un área integrada se configura como una unión aduanera, pero los países miembros abren sus fronteras a las inversiones, sin llegar a convertirse en un mercado común)<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> *Ibíd.*, p. 120 – 121.

<sup>26</sup> *Ibíd.*, p. 121.

De esta forma, así como se han mencionado las características (virtudes) de la integración económica, ésta también tiene unos riesgos, que pueden potencialmente constituir afectaciones de gran relevancia para los países que se encaminen hacia dicho proceso. Partiendo de Maesso:

Una de ellas es que los beneficios de la integración no se distribuyen equitativamente, siendo los sectores y países más competitivos los que obtienen las mayores ventajas; de igual forma, la ampliación de mercados exige acometer costosos ajustes de reordenación del aparato productivo, especialmente graves si conllevan problemas en términos de empleo o de concentración geográfica, por lo que frente a estos ajustes y al ya señalado desequilibrio en la distribución de beneficios, es importante diseñar políticas industriales y regionales específicas. El avance de un proceso de integración es más difícil cuando los países miembros presentan asimetrías, que pueden generar conflictos poniendo en peligro los resultados del proceso. Y finalmente, a medida que se alcanzan fases de integración más complejas, mayor es la cesión de soberanía nacional de los países miembros en favor de las instituciones comunitarias, lo que plantea no pocos problemas para los países miembros<sup>27</sup>.

#### 1.4 BREXIT

Hace dos años, en 2016, sucedió una revolución; no cualquiera, sino una que es de carácter y de una índole sumamente importante, el Brexit. “Hoy se está obligado a pensar no sólo en cuestiones como la devaluación de la libra, sino también en la devaluación de la democracia, en Gran Bretaña y en otros lugares de Europa. ¿Por qué? La respuesta simple es que el voto por el Brexit del 23 de junio fue una revolución en un país con poca experiencia en revoluciones, y al igual que en muchas revoluciones, el resultado no es claro, y no lo será durante algún tiempo”<sup>28</sup>.

El Brexit es la tragedia de una Gran Bretaña que no pudo decidir sobre Europa, con líderes –bien sean Cameron, Johnson, May o Corbyn– profundamente ambivalentes. Las razones para votar por el Brexit fueron muy diversas; desde la hostilidad hacia la migración hasta la preocupación por los efectos de acuerdos comerciales concertados por la Unión Europea (como el TTIP y el AECG), y desde la crítica al exceso de regulación e intervención hasta la preocupación por la defensa de la soberanía, la razón de ser del estado – nación moderna. La ansiedad por la migración solía provenir de la derecha política y el ataque a los acuerdos de comercio, de la izquierda; los liberales económicos asumieron la causa contra la regulación; y la derecha y la

---

<sup>27</sup> *Ibíd.*, p. 128.

<sup>28</sup> JAMES, Harold. Gran Bretaña y Europa: ¿qué sigue? En: Revista de Economía Institucional. [EBSCO]. Bogotá D.C. Vol. 19. No. 36, 2017. p. 75. ISSN: 0124 – 5996. [Consultado 29, octubre, 2018]. Disponible en: DOI: 10.18601/01245996.v19n36.04

izquierda, tanto los planificadores como los liberales económicos, hicieron hincapié en la soberanía<sup>29</sup>.

Una de las cuestiones claramente influyentes en el Brexit fue la temática de la migración. Según James:

La migración y las diferencias culturales estuvieron en el centro del impulso emocional al Brexit, pero no en el centro del debate político. Hay una inferencia estadística clara, que se subestimó durante mucho tiempo, pero que quizá se haya sobrevalorado últimamente: que la migración de personas poco calificadas reduce los ingresos de la clase obrera. Los inmigrantes compiten por empleos de baja calificación. Pero hay una complicación. Ese argumento ignora que el cambio técnico vuelve obsoletos algunos empleos o no competitivos algunos lugares: la minería del carbón desapareció y la siguió gran parte de la industria siderúrgica británica. Los trabajadores que pierden su empleo suelen ser muy calificados, pero de modo muy particular, no se debería esperar que encajen fácilmente en empleos mucho menos calificados y menos atractivos del sector servicios. Y algunos de esos empleos, en hotelería, en cuidados personales, exigen un entusiasmo y una atención a la personalidad que son más fáciles para los jóvenes (y los inmigrantes) que para sus competidores de más edad<sup>30</sup>.

Como se ha mencionado anteriormente, el acuerdo por parte de Reino Unido de ser parte de la UE ha sido intermedio y sin una posición clara y bien definida. Para James<sup>31</sup>, existen tres tipos de explicación, tomados de la ciencia política, la psicología política y la historia. Desde el punto de vista de la ciencia política, el Reino Unido históricamente nunca ha sido una nación *campesina*, teniendo en cuenta que sus índices o tasas de dicha clase son muy bajas, y prácticamente no han tenido una variación significativa desde el inicio del siglo XX hasta la mitad de este mismo, a comparación de otras naciones que sí lo presentan y en los cuales, la agricultura es un sector relevante, como Italia, Francia o Alemania, por lo que era totalmente normal que cierta parte de las políticas institucionales y subsidiarias de la UE incluyeran este rubro; por este motivo, el Reino Unido no veía ninguna razón para que esas disposiciones fueran ejecutadas, y por consiguiente, nunca sintió la necesidad, surgida de la política nacional, de un mecanismo europeo para compensar a los *perdedores* de la modernización económica.

En lo referente al argumento surgido desde la psicología política, este parte de la importancia de Alemania en la historia de la Unión Europea, teniendo en cuenta que a partir de esta nación se gestaron las principales razones y causas para formar la organización integrada (la Segunda Guerra Mundial), así como también, se funda como tal, ya que Alemania (inicialmente Occidental) fue uno de los partidarios y líderes de la UE. Además de lo anterior, el hecho de considerar a

---

<sup>29</sup> *Ibíd.*, p. 76.

<sup>30</sup> *Ibíd.*, p. 77 – 78.

<sup>31</sup> *Ibíd.*, p. 79 – 84.

Alemania como un ejemplo a seguir, acentuó la posición, resaltando el debacle que tuvo en las Guerras Mundiales, y su posterior recuperación, por lo que para el Reino Unido, la psicología continental de intentar encontrar una manera de adaptarse a los alemanes es desconcertante y del todo ajena. El Reino Unido, como Suiza (fuera de la UE) o Suecia (en la UE pero no en la eurozona), no fue derrotado ni ocupado en los años cuarenta; no hubo un compromiso fundamental de las viejas élites (aunque las clases gobernantes suizas y suecas hicieron un pacto como parte del ejercicio de mantener la neutralidad), por ello, en el caso británico, no se evidencia la necesidad de la UE (que fue extraído a partir de una concepción de Charles de Gaulle).

Y desde el contexto histórico:

La tercera explicación del estatus de adhesión a medias de Gran Bretaña es aún más profundamente histórica. La esencia del problema es un asunto más antiguo: cómo concibe Gran Bretaña –y en particular Inglaterra– su relación con Europa continental. El problema fundamental es que Gran Bretaña es obviamente, en sentido geográfico, parte de Europa, pero incluso políticos pro – europeos como el primer ministro, David Cameron, quien lideró la campaña de la permanencia, encontraron imposible pensar directamente esta idea y, en consecuencia, debieron aclarar que también estaban haciendo campaña contra una unión más estrecha y en favor de derechos británicos distintivos<sup>32</sup>.

Es por esto, que el ministro de Asuntos Exteriores y ex – alcalde de Londres, el carismático ex – primer ministro futuro Boris Johnson, prologó su tardía declaración en favor del Brexit diciendo que Europa es *el hogar de la cultura más grande y más rica del mundo, de la que Gran Bretaña es y será un contribuyente eterno*, y a su vez, propuso tomar de Winston Churchill la frase *interesada, asociada, pero no absorbida; con Europa, pero no incluida*. Desde este punto de vista, queda claro que el Reino Unido tiene una percepción de estar *con* la UE, más no ser parte *de* la UE, debido a que para la nación británica el sentido de propiedad de la UE respecto a Reino Unido no es correcta ni acertada, ya que va en contra de sus fundamentos de propia mancomunidad e imperio.

Retomando la cuestión del Brexit como tal, James sentencia un fragmento que describe de forma muy general, pero al mismo tiempo peculiar, la situación incierta del fenómeno, denotando un claro perdedor sí o sí, sin importar cuál sea el desenlace, y es el Reino Unido.

Se debe tener en cuenta que las señales confusas no importan demasiado en tiempos normales, pero pueden ser devastadoras en momentos de crisis profunda. El Brexit nació de dos crisis, la de la globalización y la del euro. El enfoque británico era consecuencia no sólo de una larga historia de separación de la dinámica europea del poder sino también de una paradoja central de la economía política: el reconocimiento de que las uniones monetarias necesitan

---

<sup>32</sup> *Ibíd.*, p. 81 – 82.

uniones fiscales para que funcionen, y al mismo tiempo de la fuerte convicción de que Gran Bretaña no quería participar en una mayor integración europea, de modo que impulsó a Europa a hacer más, y luego retrocedió y se opuso a las iniciativas.

Así, la política británica parecía combinar la prédica (“medidas simples para resolver la crisis del euro”) y la arrogancia del “como te dije” (“nunca funcionará”). Más allá de otra serie de cuestiones a lo largo de la historia que denotan una tensa relación entre la UE y el Reino Unido, fueron dos sombrías reuniones cumbre, ambas en Bruselas, en un diciembre gris y frío, las que llevaron a que Gran Bretaña contemplara algo que incluso habría sido inconcebible bajo Margaret Thatcher: que saliera de la Unión Europea. Posterior a este momento clave, se produjeron toda una serie de “tire y afloje” entre la UE y el Reino Unido para negociar un tratado especial, además de otra serie de elementos previos al referendo, e inclusive, después, donde se solía argumentar que la salida del Reino Unido perjudicaría más a Europa de lo que perjudicaría al Reino Unido. Por ello, Europa debía hacer más concesiones al Reino Unido. Este juego aún continúa: es legalmente imposible que el Reino Unido negocie acuerdos de comercio independientes mientras sea miembro de la UE, pero todos temen lo que pueda ocurrir cuando se invoque el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea (que establece el procedimiento para que un estado miembro salga de la UE). Ahora bien, así como en un mal divorcio, existe el peligro de que se genere una competencia en la que cada parte puede perjudicar más a la otra. El Reino Unido es quizá más vulnerable, porque para que Gran Bretaña se desarrolle como un centro financiero extraterritorial exitoso debe reconocer que sólo lo logrará si tiene buenas relaciones con su gran vecino; el inconveniente es que en este momento, el Reino Unido está realmente aislado, sin aliados que tengan el suficiente peso para establecer definitivamente su salida de la UE<sup>33</sup>.

---

<sup>33</sup> *Ibíd.*, p. 84 – 89.

## 2. RELACIONES HISTÓRICAS ENTRE COLOMBIA Y REINO UNIDO

### 2.1 ÉPOCA COLONIAL E INDEPENDENTISTA

Al hablar de las relaciones históricas entre dos países como lo son Colombia y Reino Unido, hay que aclarar primero que todo que, si bien el Reino Unido (Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte) está constituido desde el año 1707, la relación e interacción, y especialmente de carácter comercial, que es el rubro que compete, se ha dado principalmente con Inglaterra, y es que según Beluche<sup>34</sup>, dicha relación tuvo su origen en la Independencia de América de España, en la cual, uno de los detonantes para que se presentara esta misma, se remonta al auge capitalista y a la revolución industrial que iba de la mano con ésta, y que fue impulsada y establecida especialmente por Inglaterra, la cual generó a su vez, que desde fines del siglo XVII y durante el siglo XVIII, el sistema colonial español perdiera terreno ante el avance industrial ya mencionado por parte de los ingleses, además del marítimo, ligado estrechamente al comercial y militar (una relación indirecta, y no propiamente comercial, pero posteriormente se observará cómo influirá desde el punto de vista mercantil).

Ahora bien, Beluche también expresa las medidas infructíferas que España tomó ante esto:

La monarquía borbónica española intentó mediante diversas medidas cerrar la brecha creciente con el pujante capitalismo inglés, procuró fomentar la producción manufacturera y controlar el mercado interno del imperio colonial cerrándolo a las exportaciones inglesas. Pero, en la medida en que no hubo una verdadera revolución social que se deshiciera del aparato parasitario de la monarquía, una enorme corte de nobles, soldados y curas católicos, cada medida tomada sólo sirvió para quitar derechos a algunos sectores sociales, en especial de este lado del mar, contribuyendo a la crisis creciente del régimen. En ese sentido, las reformas políticas y tributarias de Carlos III, mediante las que pretendía financiar sus grandes proyectos y sostener las guerras que debía sostener su imperio, sólo sirvieron para fomentar las primeras revoluciones pre independentistas: la insurrección de los pueblos indígenas del Paraguay en defensa de las misiones de los jesuitas (1754 – 67); la insurrección popular indígena del Perú liderada por Tupac Amaru (1780); la revolución de los comuneros en la Nueva Granada (1781); incluso una revolución popular en Madrid (1776)<sup>35</sup>.

---

<sup>34</sup> BELUCHE, Olmedo. Independencia hispanoamericana y lucha de clases. [Google Académico]. 2 ed. 2012. p. 10. ISBN: 9789874443007. [Consultado 8, diciembre, 2018]. Disponible en: [bdigital.binal.ac.pa/bdp/download.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf](http://bdigital.binal.ac.pa/bdp/download.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf)

<sup>35</sup> *Ibíd.*, p. 10.

Al mismo tiempo, según Beluche<sup>36</sup>, desde este punto de vista internacional o exógeno que se ya se ha tratado, también tiene cabida la invasión de Napoleón a Portugal en 1807, que abarcaba el consentimiento de España, por lo que ante el éxito de dicha intromisión, Napoleón divisó la fragilidad militar y política de España (en una primera instancia, su *aliado* en la invasión), evidenciada principalmente en la inestabilidad de la lucha por la sucesión de la dinastía entre Carlos IV y su hijo Fernando VII, por lo que decidió tomarla al igual que Portugal, y nombrar en el trono a su hermano José, hecho que se presentó entre 1808 y 1809. Igualmente, Beluche identifica otro de los detonantes de la caída del imperio español en el siguiente fragmento: “los Borbones españoles siguieron actuando como peones de Francia incluso después que guillotinaron a Luis XVI. Y como aliado de ésta, entra en guerra con Inglaterra, que hace evidente su predominio naval destruyendo la armada española en la batalla de Trafalgar en 1805. Lo cual derivó en consecuencias concretas para sus colonias americanas”<sup>37</sup>.

Por otro lado, también existe un hecho peculiar, y es que la proclamación independentista en América no se presentó contra España, sino contra Francia, ya que Francia había invadido a España, y mantenía en prisión a la monarquía española, por lo que “lejos de lo que afirma la historia oficial y los actos conmemorativos de 2010, en 1810 no se proclamó ninguna independencia frente a España (salvo Hidalgo en México), sino todo lo contrario, las actas de ese año salidas de los cabildos proclamaban su lealtad al borbón español preso en Francia, Fernando VII”<sup>38</sup>. Ligado a esto, para Beluche<sup>39</sup>, si bien los primeros indicios independentistas de implementación de república como tal se empezaron a presentar cerca de 1810 y 1811, su verdadera consolidación no fue sino hasta 1819 – 1821, y revalidado en 1825 con las victorias militares de Bolívar y Sucre en Perú y Bolivia, pese al intento de Fernando VII de retomar el poder colonial en ese mismo año, además de destacar uno de los primeros indicios de relaciones directas entre Colombia (Gran Colombia en ese entonces) e Inglaterra, el cual emergió en el apoyo que brindaron tanto esta última como Estados Unidos, a favor del surgimiento de nuevas naciones.

---

<sup>36</sup> *Ibíd.*, p. 11.

<sup>37</sup> *Ibíd.*, p. 22.

<sup>38</sup> *Ibíd.*, p. 11.

<sup>39</sup> *Ibíd.*, p. 11.

## 2.2 PRIMEROS INDICIOS DE RELACIONES DIRECTAS

Ahora bien, existen otra serie de hechos aislados (o no), que se entienden de igual forma, como acercamientos importantes y que marcaron un legado de las nacientes relaciones diplomáticas y comerciales entre ambos países. Uno de ellos, según Beluche<sup>40</sup>, fue en el Congreso de Panamá, organizado en 1826 exclusivamente por Bolívar, con la finalidad de unir a toda América hispana en una sola confederación, aislando del encuentro a Estados Unidos de América, ya que lo consideraba como un potencial enemigo, y por el contrario, estimando a Inglaterra como un probable participante en la asociación que pretendía establecer. También, Beluche<sup>41</sup> resalta la importancia constante que le daba Bolívar a las relaciones con Reino Unido (referido como Gran Bretaña en ese entonces) con objetivos tácticos, para así, poder consolidar la independencia de las nuevas repúblicas, pero resaltaba que dichas relaciones no debían de ser superficiales y someras, sino que debían ser privilegiadas y arraigadas, para de esta forma “crear las bases de un desarrollo económico y comercial, que sólo podía provenir de ella en aquel tiempo, y recibir el influjo de sus instituciones políticas estables, a las cuales admiraba, con excepción de la monarquía”<sup>42</sup>.

A mediados de los años veinte del siglo XIX, el mayor enemigo de las nuevas naciones seguía siendo España, bajo la monarquía de Fernando VII, restaurada y apoyada por la llamada Santa Alianza de las potencias europeas, constituidas por regímenes reaccionarios, consolidados después de la derrota final de Napoleón. Santa Alianza abarcaba desde la restaurada monarquía borbónica en Francia, hasta la atrasada Rusia zarista, pasando por las monarquías centro europeas de Prusia y Austria. La relación privilegiada con Gran Bretaña, por parte de Bolívar, buscaba un poderoso aliado que le permitiera confrontar a España y la Santa Alianza que, en ese momento, hacían planes concretos para invadir América hispana y restaurar el régimen colonial. De ahí que para Bolívar una condición *sine qua non* para el éxito del Congreso Anfictiónico era, no sólo la asistencia de Inglaterra, sino su adhesión a los acuerdos que de allí emanaran<sup>43</sup>.

Debido a este enemigo real que era la Santa Alianza, y en especial España, por supuesto, para Beluche<sup>44</sup>, el hecho que Inglaterra se presentase como un eventual miembro de la confederación hispanoamericana idealizada por Bolívar, causaría, y esto sí fue pensado directamente por los intelectuales de dicho evento, que España hiciera la paz por *respeto a Inglaterra*, y que forzaría consecuentemente a

---

<sup>40</sup> *Ibíd.*, p. 70.

<sup>41</sup> *Ibíd.*, p. 103.

<sup>42</sup> *Ibíd.*, p. 103.

<sup>43</sup> *Ibíd.*, p. 103.

<sup>44</sup> *Ibíd.*, p. 103.

que la Santa Alianza reconociera a las nuevas repúblicas incipientes; sin embargo, claramente y como era de esperarse, Gran Bretaña obtendría a cambio de dicho *apoyo*, ventajas considerables como el hecho de incrementar su influencia y control sobre Europa (propia del respeto e inclusive, *miedo* o *temor* de enfrentarse o estar en contra de ella), y desde el punto de vista de dominio comercial, en conformar a América como un socio estratégico para Inglaterra, centro de sus vínculos entre Europa y Asia.

Específicamente, existe una carta por parte de Bolívar dirigida a Santander, en la cual expresa su desconsideración ante la supeditación constante que se podría presentar por parte de Inglaterra sobre Colombia (evidentemente producto de la situación natural entre una gran potencia y un país o república principiante), que consiste en lo siguiente:

...nuestra federación americana no puede subsistir, si no la toma bajo su protección la Inglaterra; por lo mismo no sé si sería muy conveniente, si la convidásemos a una alianza ofensiva y defensiva. Esta alianza no tiene más que un inconveniente y es el de los compromisos en que nos puede meter la política inglesa; pero este inconveniente es eventual y quizás remoto. Yo le opongo a este inconveniente esta reflexión: la existencia es el primer bien y el segundo es el modo de existir; si nos ligamos a la Inglaterra existiremos y si no nos ligamos nos perderemos infaliblemente. Luego es preferible el primer caso. Mientras tanto creceremos, nos fortificaremos y seremos verdaderamente naciones para cuando podamos tener compromisos nocivos con nuestra aliada. Entonces nuestra propia fuerza y las relaciones que podamos tomar con otras naciones europeas nos pondrán fuera del alcance de nuestros tutores y aliados<sup>45</sup>.

Por esto y lo anteriormente mencionado, “para Bolívar se trata de una alianza motivada por las circunstancias del momento, para ganar tiempo y fortaleza para las nuevas repúblicas”<sup>46</sup>.

---

<sup>45</sup> ARAÚZ, Celestino y PIZZURNO, Patricia. Citado por BELUCHE, Olmedo. Independencia hispanoamericana y lucha de clases. [Google Académico]. 2 ed. 2012. p. 103 – 104. ISBN: 9789874443007. [Consultado 8, diciembre, 2018]. Disponible en: [bdigital.binal.ac.pa/bdp/descarga.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf](http://bdigital.binal.ac.pa/bdp/descarga.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf)

<sup>46</sup> BELUCHE, Olmedo. Independencia hispanoamericana y lucha de clases. [Google Académico]. 2 ed. 2012. p. 104. ISBN: 9789874443007. [Consultado 10, diciembre, 2018]. Disponible en: [bdigital.binal.ac.pa/bdp/descarga.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf](http://bdigital.binal.ac.pa/bdp/descarga.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf)

### 2.3 CONSOLIDACIÓN Y DECLIVE DE LAS RELACIONES

Como consecuencia de las guerras de Independencia, y del establecimiento de una nueva república, según Kalmanovitz<sup>47</sup>, era evidente que los recursos necesarios para cubrir los requerimientos de dichos procesos iban a ser insuficientes (recaudo fiscal), por lo que en 1822 y en 1824 se presentaron los primeros préstamos con Inglaterra, por un valor de 6,7 millones de libras esterlinas, lo que sería el “inicio de una historia marcada por la moratoria, el incumplimiento y las renegociaciones de la deuda”<sup>48</sup>.

La enorme cantidad de tierras baldías hacían que su valor fuera bajo, así que para el pago de ex – combatientes y de los servicios de la deuda, el gobierno hacía titulaciones entre 50.000 y 100.000 hectáreas, a nombre de unos pocos beneficiarios, hecho que establecía un marcado sesgo en contra de campesinos y colonos. En 1830 la Gran Colombia se separó en tres naciones independientes: Nueva Granada, Venezuela y Ecuador. Los pagos se suspendieron hasta la consolidación del acuerdo de repartición, en 1837, en el cual la entonces Nueva Granada adquirió la mitad de la deuda y una parte de los intereses. Este arreglo se realizó teniendo en cuenta el tamaño de la población de los nuevos países, y no en sus exportaciones ni su capacidad de pago<sup>49</sup>.

De esta forma es como claramente ya se evidencia una relación directa y concisa entre Reino Unido y Colombia, y en contra de lo que deseaba Bolívar, como se mencionó anteriormente, una dependencia completa de Inglaterra, puesto que como se observará a continuación, esa especie de *subordinación* se vio mucho más evidente a lo largo del paso de los años en el siglo XIX, con la evolución de los préstamos o *empréstitos* por parte de Colombia a Inglaterra.

---

<sup>47</sup> KALMANOVITZ, Salomón. Nueva historia económica de Colombia. [Google Académico]. 1 ed. Bogotá. 2010. p. 82 – 83. ISBN: 9789587049404. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: <https://julianmontes.files.wordpress.com/2014/03/54456792-salomon-kalmanovitz-nueva-historia-economica-de-colombia.pdf>

<sup>48</sup> *Ibíd.*, p. 83.

<sup>49</sup> *Ibíd.*, p. 83.

**Cuadro 1.** Evolución de la deuda externa de Colombia (1820 – 1910), en miles de libras esterlinas.

Año	Negociador	Nuevos empréstitos	Intereses y ajustes	Deuda total
1822	Zea	2000	-124	1876
1824	Arrubla-Montoya	4750	0	4750
1834	De Pombo-Michelena	3313	1590	4903
1839	De Pombo-Michelena	3313	2584	5897
1845	Murillo Toro-Ordoñez	3313	3776	7089
1861	Martin-Gutierrez	7090	148	7238
1874	Camacho Roldán-Perez	7238	-5238	2000
1895	Roldan-Passmore	1913	1601	2700
1905	Holguin-Averbury	2700	351	3051

**Fuente:** JUNGUITO. Citado por KALMANOVITZ, Salomón. Breve historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. 2015. p. 65. ISBN: 9789587251685. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: [https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field\\_attached\\_file/pdf-\\_breve\\_historia\\_economica\\_de\\_colombia\\_ultimo\\_-\\_24-11-15.pdf](https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_breve_historia_economica_de_colombia_ultimo_-_24-11-15.pdf)

**Cuadro 2.** Distribución de la deuda de la Gran Colombia (1837).

País	Participación en la deuda %	Principal (Libras)	Intereses (Libras)	Total (Libras)
Nueva Granada	50	3312975	1590228	4903203
Ecuador	21,5	1424579	683798	2108377
Venezuela	28,5	1888396	906430	279826
Total	100	625950	3180456	9806406

**Fuente:** JUNGUITO. Citado por KALMANOVITZ, Salomón. Breve historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. 2015. p. 66. ISBN: 9789587251685. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: [https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field\\_attached\\_file/pdf-\\_breve\\_historia\\_economica\\_de\\_colombia\\_ultimo\\_-\\_24-11-15.pdf](https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_breve_historia_economica_de_colombia_ultimo_-_24-11-15.pdf)

Los años posteriores respecto a estas deudas se resumen en el siguiente fragmento:

Después de la repartición de la deuda, el país no realizó pagos hasta 1845, año en el que renegocia con los acreedores, gracias a las gestiones de las administraciones Herrán – Mosquera. Con el fin de lograr el buen desempeño en los pagos, se acuerda la capitalización de los intereses vencidos y la rebaja de éstos con respecto a la deuda anterior.

En 1861 se realizó un acuerdo con los acreedores para agilizar el pago de intereses atrasados, vender los bonos del Perú (deuda contraída con la Nueva Granada), estimular la creación de una compañía que promoviera la utilización de tierras baldías y fomentar la emisión de vales. Esta fue una preparación para que en 1874 nuevamente se llevara a cabo un proceso de negociación, gestionado por Salvador Camacho Roldán y formalizado bajo la administración de Aquileo Parra. Con el surgimiento de los Estados Unidos de Colombia en 1863, se dio inicio a un proceso de amortización de la deuda exterior y además, se empezó a considerar la conveniencia de suscribir nuevos empréstitos para financiar la construcción de vías férreas, puesto que los recursos fiscales no eran suficientes. Sin embargo, no hubo condiciones de estabilidad como para volver a ser sujeto de la confianza de los prestamistas internacionales, hasta los años veinte del siglo siguiente<sup>50</sup>.

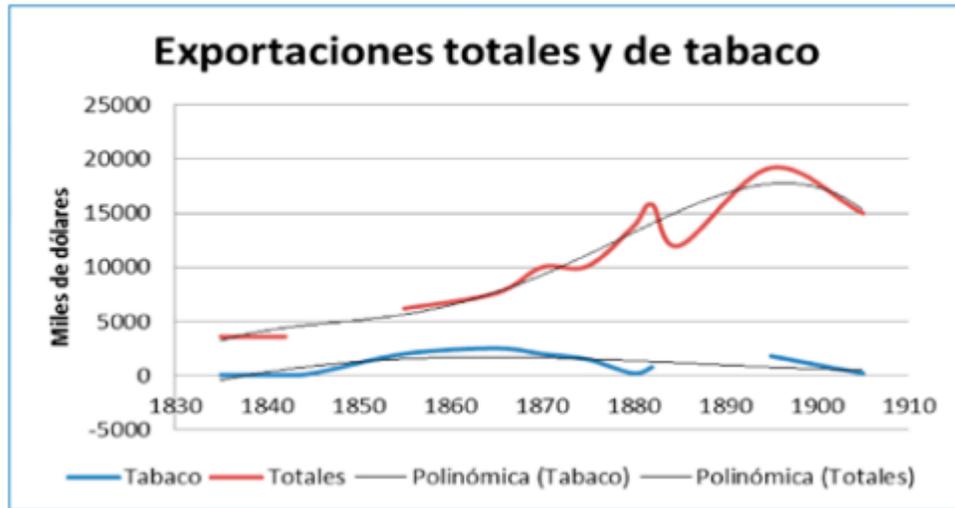
Haciendo referencia expresamente al sentido comercial y respecto al comportamiento de Colombia en este aspecto (Gran Colombia – Nueva Granada – Estados Unidos de Colombia) durante el siglo XIX, no se presentó un auge o un gran avance mercantil durante este tiempo, producto de toda la serie de inconvenientes, principalmente de carácter político que suscitaron después de la Independencia, los cuales no permitieron al fin y al cabo el despegue de la economía nacional, y aunque, según Kalmanovitz<sup>51</sup>, las exportaciones fueron de un bajo nivel durante la primera mitad del siglo, fue hasta después de 1850, que se empezó a generar un crecimiento importante en las mismas, lo cual se puede corroborar a continuación.

---

<sup>50</sup> KALMANOVITZ, Salomón. Breve historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. 2015. p. 66. ISBN: 9789587251685. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: [https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field\\_attached\\_file/pdf-\\_breve\\_historia\\_economica\\_de\\_colombia\\_ultimo\\_-\\_24-11-15.pdf](https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_breve_historia_economica_de_colombia_ultimo_-_24-11-15.pdf)

<sup>51</sup> *Ibíd.*, p. 63.

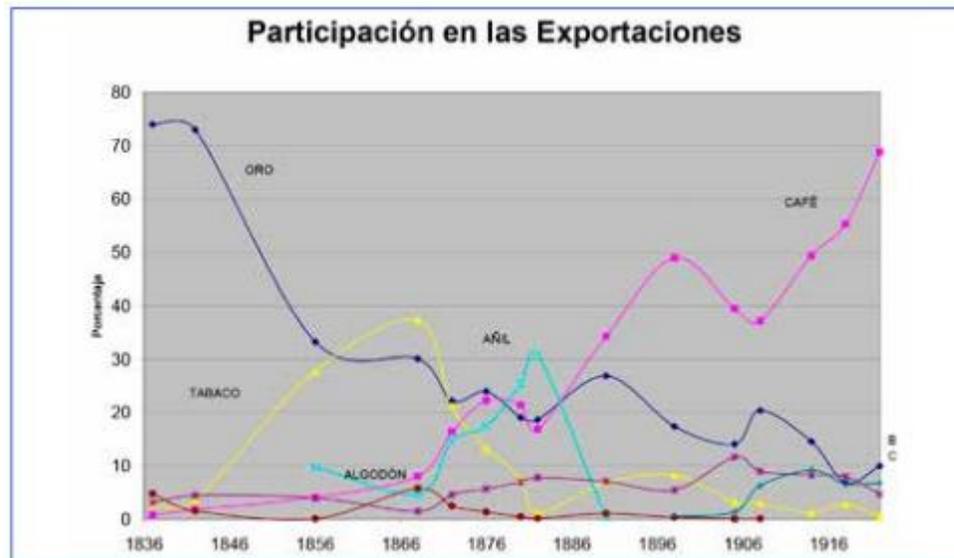
**Gráfico 1.** Exportaciones totales y de tabaco de Colombia desde 1830 hasta 1910.



**Fuente:** OCAMPO. Citado por KALMANOVITZ, Salomón. Breve historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. 2015. p. 63. ISBN: 9789587251685. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: [https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field\\_attached\\_file/pdf-\\_breve\\_historia\\_economica\\_de\\_colombia\\_ultimo\\_-\\_24-11-15.pdf](https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_breve_historia_economica_de_colombia_ultimo_-_24-11-15.pdf)

Unido a esto, otra serie de productos que se comercializaron internacionalmente a parte del tabaco, fueron el añil, los cueros, el café, la quina y la tagua, aunque evidentemente, según Kalmanovitz<sup>52</sup>, de una forma muy precaria y marginal, pero al cabo de todo, real.

**Gráfico 2.** Porcentaje de participación en las exportaciones de Colombia desde 1836 hasta 1916.



**Fuente:** OCAMPO y POSADA CARBÓ. Citado por KALMANOVITZ, Salomón. Breve historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. 2015. p. 75. ISBN: 9789587251685. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: [https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field\\_attached\\_file/pdf-\\_breve\\_historia\\_economica\\_de\\_colombia\\_ultimo\\_-\\_24-11-15.pdf](https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_breve_historia_economica_de_colombia_ultimo_-_24-11-15.pdf)

<sup>52</sup> *Ibíd.*, p. 64.

**Gráfico 3.** Exportaciones de café en Colombia desde 1872 hasta 1932.



**Fuente:** OCAMPO y POSADA. Citado por KALMANOVITZ, Salomón. Breve historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. 2015. p. 76. ISBN: 9789587251685. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: [https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field\\_attached\\_file/pdf-\\_breve\\_historia\\_economica\\_de\\_colombia\\_ultimo\\_-\\_24-11-15.pdf](https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_breve_historia_economica_de_colombia_ultimo_-_24-11-15.pdf)

Específicamente, respecto a los gráficos expuestos anteriormente, Kalmanovitz hace un recuento muy general, pero a su vez, detallado, de los diversos cambios y fluctuaciones que tuvo el mercado colombiano y puntualmente, en su comportamiento exportador, que si bien no menciona literalmente a Reino Unido, se presupone que el gran intercambio de productos que se daba en aquellos días (tanto en importaciones como en exportaciones) era precisamente con este país.

Las exportaciones parten de una base muy pequeña en 1835 para multiplicarse por 3 hacia 1870 y de ahí aumentar otro 60% hasta finales del siglo XIX. El oro le presta una base mínima al comercio del país, representando un tercio hacia 1830 y entre una cuarta y una quinta parte del valor exportado de ahí en adelante. El tabaco tiene un auge hacia 1845 y alcanza una participación cercana al 40% del total exportado en 1866, para prácticamente desaparecer en la década siguiente; después, mantiene un nivel reducido del 10% que se debe a las exportaciones de las regiones de Carmen de Bolívar y de Palmira. La exportación de cueros es un volumen pequeño de cerca del 10% del total, pero de nuevo estable para el comercio del país. La quina es un producto que se extrae de las selvas depredándolas y que también tiene un paso fugaz por la economía: alcanza a ser un 30% de las exportaciones en 1882 y una década después se ha esfumado, siendo sustituida por drogas sintéticas. El café, por el contrario alcanza el 20% del valor exportado en 1880 de la región de Cúcuta y el 35% una década más tarde donde participan Santander, Cundinamarca y Tolima, para alcanzar la mitad en 1910 y el 70% en 1925, cuando se compromete a fondo con el cultivo Antioquia y los colonos de sus fronteras hacia el sur occidente. El valor de la exportación se fortalece más con el cultivo

del banano que alcanza a ser entre el 10 y el 8% de su total entre 1905 y 1925. La gráfica de las exportaciones físicas de café permite apreciar que la enorme expansión del cultivo es asunto del siglo XX: entre 1873 y 1900 pasa de 125.000 sacos de 60 kilos a 500.000, 4 veces el pequeño valor inicial pero entre 1900 y 1925 alcanza 3'200.000 kilos, multiplicándose más de 7 veces. La diferencia se explica porque en la primera fase la producción estaba dominada por las relaciones de servidumbre de la región central, mientras la segunda se asienta en la región de colonización antioqueña, caracterizada por relaciones sociales más igualitarias y libres.

El hecho que en Colombia no se presentara un crecimiento económico acorde al potencial que poseía en relación a sus materia primas en esta segunda mitad del siglo XIX no sólo se le atribuye a la inestabilidad política, como se mencionó anteriormente, sino también, a otra serie de factores resaltados en este fragmento.

...aprovechó poco el flujo de capital y quedó de espaldas al flujo migratorio. Las razones para ello fueron de tres clases: inestabilidad política, en primer término, que entre otras le frenó su acceso al mercado mundial del café, algo que Costa Rica logró capitalizar desde 1860; altos costos de transporte y carencia de infraestructuras portuarias, las cuales comenzó a construir penosamente a fines del siglo XIX con Sabanilla y Puerto Colombia cerca de Barranquilla; y su locación geográfica tropical y endémica que siempre impidió que fuera una locación atractiva para la emigración europea. Los términos de intercambio del país con el resto del mundo destacan que fueron muy favorables para nuestros productos de exportación. Que no los hayamos podido aprovechar, realza la fuerza de las trabas políticas y geográficas para poder insertarnos en esta primera globalización<sup>53</sup>.

Ahora bien, la importancia de todo esto mencionado radica en que dicho comercio internacional o en materia de exportaciones que se presentó, generó un progreso en el país, mínimo, o al menos no en la medida o capacidad esperada, y que, según Kalmanovitz<sup>54</sup> y Ocampo<sup>55</sup>, esos intercambios se produjeron principalmente con Europa e Inglaterra (incluyendo Jamaica y algunas colonias inglesas de las Antillas), lo que evidencia la estrecha relación, variable en mayores o menores términos, entre ambos países.

Por su parte, Ocampo también resalta la evidente relación de Colombia con Inglaterra, describiéndola como una época bastante cercana entre ambas en sus inicios (siglo XIX), luego disipada paulatinamente a mitad del mismo siglo, para

---

<sup>53</sup> *Ibíd.*, p. 63 – 64.

<sup>54</sup> *Ibíd.*, p. 64.

<sup>55</sup> OCAMPO GAVIRIA, José Antonio. Historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. p. 56. ISBN: 9789583802348. [Consultado 30, diciembre, 2018]. Disponible en: <https://es.scribd.com/doc/32020184/HISTORIA-ECONOMICA-DE-COLOMBIA-AUTOR-JOSE-ANTONIO-OCAMPO-COMPILADOR>

que posteriormente se reactivara nuevamente hacia el fin del siglo XIX e inicio del siguiente.

Antes del despegue exportador de mediados de siglo, el grueso del comercio exterior colombiano se realizaba con las colonias inglesas del Caribe, sobre todo con Jamaica. A partir de 1850 el creciente volumen del comercio se dirigió hacia los países europeos y Estados Unidos. Aunque Inglaterra mantuvo su posición predominante, su participación global tendió a disminuir paulatinamente. En el proceso tuvo papel importante, sin duda alguna, el hecho de que, al dejar de pagarse las importaciones con oro o moneda, era preciso mantener relaciones comerciales con los países consumidores de tabaco y de los demás productos exportados del país. En efecto, si las exportaciones colombianas anteriores a los años cincuenta, que eran ante todo de metales preciosos y dinero, iban dirigidas en su casi totalidad a Inglaterra, aunque casi siempre a través de las Antillas, a partir de mediados de siglo el auge tabacalero empezó a diversificar el destino de las ventas colombianas. Para finales de la década, las exportaciones a Alemania habían llegado a representar alrededor de un 15% y las dirigidas a Estados Unidos un 10% del total. Mientras tanto, las exportaciones a Inglaterra sumaban más o menos el 55% del total. Hacia 1870 Alemania, principal comprador de tabaco, se había convertido en el principal destino de los productos nacionales (40%), seguida por Gran Bretaña (30%), Francia (17%) y Estados Unidos (7%). Diez años más tarde la participación de los cuatro principales países era más equilibrada: Alemania había disminuido a cerca del 20%, porcentaje similar al de Estados Unidos; Inglaterra compraba el 30% y Francia había subido al 25%. Los años siguientes presenciaron una recuperación temporal de Inglaterra y un lento ascenso de Estados Unidos, que desde los años ochenta se convirtió en el principal comprador del café colombiano.

En cuanto a las importaciones, el predominio inglés se mantuvo en forma más consistente, pues hasta cerca de 1880, por lo menos, la mitad de los productos importados venía de la Gran Bretaña; en ello tenía un papel fundamental el comercio de textiles y, en menor medida, el de productos metálicos<sup>56</sup>.

El cambio de siglo (XIX – XX) no fue una época próspera para Colombia en materia de desarrollo y crecimiento económico, ya que según Kalmanovitz<sup>57</sup>, todo se vio opacado y obstruido por las guerras civiles y la inflación, específicamente en el periodo desde 1880 hasta 1903, aumentado al mismo tiempo por la quiebra de la mayoría de los negocios que exportaban los productos hacia el exterior, entendiéndose consecuentemente que las relaciones objeto de estudio con Reino Unido o Inglaterra se vieron disminuidas, llegando al borde de la nulidad; sin mencionar que la Guerra de los Mil Días produjo la pérdida del 4% aproximadamente de la población, así como también, se suscitó la separación por parte de Panamá de Colombia. De igual forma, para Kalmanovitz<sup>58</sup>, el inicio del

---

<sup>56</sup> *Ibíd.*, p. 75 – 76.

<sup>57</sup> KALMANOVITZ. Breve historia económica de Colombia. Op. Cit., p. 74.

<sup>58</sup> *Ibíd.*, p. 94.

siglo XX para Colombia estuvo marcado por toda una serie de reformas desde lo político e institucional, sin grandes hechos relevantes en lo referente a las relaciones con Reino Unido, situación que se vio mucho más en manifiesto con la Primera y Segunda Guerra Mundial, donde “el crecimiento es descendente, especialmente en el período 1925 – 1950, cuando la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial ralentizan la economía”<sup>59</sup>, justificado y argumentado en el proteccionismo que caracterizó estos tiempos.

---

<sup>59</sup> *Ibíd.*, p. 94.

### 3. ¿QUÉ ES EL BREXIT?

#### 3.1 LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Los procesos de integración económica se entienden como la base y cimiento de la Unión Europea, la cual es, al mismo tiempo, la más notoria realización y modelo de su teoría, y por lo tanto, su muestra práctica; según lo anterior, para poder entender lo que es el Brexit, también es pertinente dar a conocer todo lo que hay detrás de éste, es decir, sus antecedentes, adentrarse o remitirse al pasado, hablar de los procesos de integración (ya mencionados), así como también referirse específicamente al inicio de la organización (UE), de la cual, el Reino Unido quiere separarse o por lo menos, ya no ser parte principal y fundamental, además, de destacar las relaciones borrosas y difusas que ha tenido Reino Unido con dicha organización; porque eso sí hay que dejarlo claro, si hay algún descontento o comportamiento de incredulidad por parte de algún componente, ha sido más prominente y evidente por parte de Reino Unido, que de la Unión Europea hacia el anterior, y de igual forma, exponer la interrelación de todos los elementos anteriores, los cuales permitan entender tanto en la especificidad como en la generalidad, el fenómeno objeto de estudio.

Los procesos de integración económica no tienen un origen específico, pero a lo largo de la historia, siempre se habían tenido pequeños indicios y señales al respecto, que se vieron truncados por alguna u otra razón o que se efectuaban, pero no en una magnitud significativa. En este orden de ideas, la ejemplificación más clara del surgimiento de los procesos económicos integradores se dio en la mitad del siglo XX, reiterando que no tiene un punto de partida específico (más allá de la Segunda Guerra Mundial). Así, según Spolaore<sup>60</sup>, se puede evidenciar que en el pasado, después de las dos Guerras Mundiales, principalmente después de la segunda (divisando la segunda como un agravante repetitivo) y luego de haber sufrido un conflicto tan aberrante y genocida, con las consecuencias perjudiciales que le dejó al mundo, pero principalmente al continente europeo, ya se era consciente (y de hecho, siempre se debió de haber sido) que los métodos impuestos y obligados no eran el camino para un futuro prometedor, por lo que se generaba la necesidad de poder visualizar nuevas alternativas que pudiesen cambiar la situación del continente, de tal manera que se pudiera recuperar en todos los rubros y se pudiesen evitar conflictos como los mencionados anteriormente.

A partir de lo previamente expuesto, los procesos de integración empezaron a adquirir mayor protagonismo, ya que se observaba que desde la implementación y

---

<sup>60</sup> SPOLAORE, Enrico. What is european integration really about? A political guide for economists. En: The Journal of Economic Perspectives. [EBSCO]. Vol. 27. No. 3, 2013. p. 125 – 126. ISSN: 0895 – 3309. [Consultado 12, enero, 2019]. Disponible en: [https://www.jstor.org/stable/41955548?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/41955548?seq=1#page_scan_tab_contents)

desarrollo de éstos, se podía llegar a lo que el continente pretendía. En sí, los procesos de integración se basan en el regionalismo, que se define como “las medidas adoptadas por los gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional”<sup>61</sup>.

### 3.2 LA UNIÓN EUROPEA

Ahora bien, los conceptos de integración económica no se vieron materializados sino hasta la creación de la Unión Europea (UE), que si bien se puede denotar como un proceso exitoso hasta el momento, también fue un proceso de cambios constantes y de diversos fracasos. A partir de Tarabar y Young<sup>62</sup>, sin importar todas estas variaciones, los principios y fundamentos de la Unión Europea siempre han estado enfocados hacia la garantía y consecución de paz, libertad y prosperidad, además del principio de cooperación intrínseco entre los países que la conformen, que a su vez, se puede entender como una organización de índole económico, y político, de hecho, más político que todo.

La Unión Europea, antes de llamarse de esta forma gracias al Tratado de Maastricht de 1993, se denominaba Comunidad Económica Europea (CEE), teniendo en cuenta el Tratado de Roma de 1957, y mucho antes, “Comunidad Europea de Carbón y Acero (CECA), gracias a la Declaración de Schuman del 9 de Mayo de 1950, la cual fue el documento fundador de lo que hoy se conoce de dicha organización”<sup>63</sup>. Como dicen Tarabar y Young<sup>64</sup>, la CECA, y posterior CEE, empezó siendo una estructura compuesta tan sólo por 6 países (Alemania Occidental, Francia, Luxemburgo, Países Bajos, Bélgica e Italia), que si se compara a lo que es hoy en día (compuesta por 28 naciones), demuestra no sólo un gran avance en su número de estados miembros, sino en su institucionalidad como tal. Consecutivamente, en los años posteriores a su fundación, se adherieron más países; Reino Unido, Dinamarca e Irlanda se unieron en 1973, Grecia lo hizo en 1981, España y Portugal en 1986, Austria, Finlandia y Suecia en 1995, y Croacia en 2013.

Para entender la definición y función de la Unión Europea desde el punto de vista económico y político, Tarabar y Young afirman:

---

<sup>61</sup> MAESSO CORRAL. Op. Cit., p. 119.

<sup>62</sup> TARABAR, Danko y YOUNG, Andrew T. Liberalizing reforms and the European Union: accession, membership, and convergence. En: Southern Economic Journal. [EBSCO]. Vol. 83. No. 4, 2017. p. 932. ISSN: 0038 – 4038. [Consultado 19, enero, 2019]. Disponible en: DOI: <https://doi.org/10.1002/soej.12183>

<sup>63</sup> SPOLAORE. Op. Cit., p. 126.

<sup>64</sup> TARABAR y YOUNG. Op. Cit., p. 935 – 936.

Como unión económica, el objetivo de la Unión Europea radica en el implementar la unión de aduanas y la política comercial uniforme, de tal manera que personas, bienes, capitales y servicios se puedan movilizar o transportar libremente a lo largo de los componentes de la Unión. En la visión como unión política, se puede entender como una política de defensa y extranjera en común, la cual mantiene una legislación intergubernamental unificada, es decir, que sus miembros trabajan por medio de instituciones compartidas o comunes, como lo son el Consejo Europeo, la Comisión Europea, el Consejo de Ministros, y el Parlamento Europeo, para establecer y ejecutar colectivamente políticas de diversos índoles, así como también, en extensión limitada, políticas de aspectos domésticos<sup>65</sup>.

Otro enfoque importante y relevante que coteja los acontecimientos previamente expuestos son los citados por Spolaore, los cuales definen y concretan el nacimiento o creación de la Unión Europea en una idea breve y sucinta.

La Unión Europea se puede definir como el resultado del desarrollo, a largo término, que buscaba un continente luego de la Segunda Guerra Mundial; después de la opresión política, y la guerra que se vivió en la primera mitad del siglo XX, Europa se vio en la necesidad de construir un nuevo orden que promulgara y favoreciera la paz, la libertad, y la prosperidad. Más allá del contenido económico predominante, la Unión Europea es notablemente una construcción de carácter político. Si bien, se menciona el origen de esta organización en este ámbito, la historia de la Unión Europea va más allá de eso; es mucho más compleja, y lo anterior se evidencia en las múltiples interpretaciones que tiene por parte de políticos científicos y políticos economistas<sup>66</sup>.

Específicamente, y ampliando mucho más el concepto histórico, Spolaore, se remonta a tiempos más atrás, para hablar o hacer referencia verdaderamente a lo que hoy en día se conoce como la Unión Europea, y a su vez, describe toda una serie de personas y hechos que, entre fracasos y triunfos, contribuyeron, unos en mayor y otros en menor medida, a la gestación y consolidación de la integración del viejo continente, pero a su vez, ya dilucidaba en un tramo corto, pero bastante dicente por parte de Churchill, lo que la historia remarcó como una relación bastante peculiar y singular por parte de la isla, respecto al papel que ejercería dentro de la unión y en el consecuente y actual Brexit.

La idea de una nueva federación soberana a lo largo de Europa proviene de mucho tiempo atrás, pero el detonante se acentúa en la primera mitad del siglo XX. Cuando se terminó la Segunda Guerra Mundial, los promotores de la Integración Europea se dieron cuenta que en el pasado, en las décadas previas, el continente estaba totalmente fragmentado, además de haberse visto

---

<sup>65</sup> *Ibíd.*, p. 932 – 933.

<sup>66</sup> PADOA – SCHIOPPA, Tommaso. Citado por SPOLAORE, Enrico. What is european integration really about? A political guide for economists. En: *The Journal of Economic Perspectives*. [EBSCO]. Vol. 27. No. 3, 2013. p. 125 – 126. ISSN: 0895 – 3309. [Consultado 12, enero, 2019]. Disponible en: [https://www.jstor.org/stable/41955548?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/41955548?seq=1#page_scan_tab_contents)

envuelto en dos guerras mayores consecutivas, por lo que el principal objetivo de la organización fue el de crear un sistema donde las naciones no siguieran, a partir de allí, políticas unilaterales y destructivas. En 1943, un grupo liderado por Altiero Spinelli, fundó el Movimiento Europeo Federalista, y en 1946, Winston Churchill, discutió por la creación de los *Estados Unidos de Europa (a lo que su parecer, no incluía a Reino Unido)*. Por definición, una federación debe eliminar sus barreras nacionales y sus conflictos internacionales (más no conflictos civiles), por lo cual, las condiciones estaban dadas para su creación o fundación una vez se terminó la Segunda Guerra Mundial; sin embargo, esto no sucedió inmediatamente.

A pesar de todo lo anterior, el documento fundador de la Integración Europea fue la Declaración de Schuman del 9 de Mayo de 1950, nombrado de esta forma por el ministro extranjero francés Robert Schuman e inspirado por Jean Monnet, un empresario y servidor civil, quienes jugaron un rol sumamente importante en la creación de las instituciones europeas de los siguientes años. Dicha declaración proponía que *la producción franco – alemana de carbón y acero fuese atribuida a una autoridad mayor en común, dentro de la infraestructura de una organización abierta a la participación de otros países de Europa*; así, este proceso fue definido como *el primer paso en la Federación de Europa*.

La Declaración de Schuman dio inicio a la Comunidad Europea de Carbón y Acero (CECA) a lo largo de 6 países: Francia, Alemania Occidental, Italia, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo. De esta forma, la CECA fue utilizada como una institución patrón para 2 comunidades propuestas posteriormente: la Comunidad de Defensa Europea y la Comunidad Política Europea, las cuales incluían la formación de una armada en común, un presupuesto en común, y en general, la creación de instituciones en común que tuvieran poderes significativos desde el punto de vista legislativo y ejecutivo. Tiempo después, en 1952, un tratado fue firmado por las 6 naciones, pero falló en la obtención de la ratificación en el Parlamento Francés y nunca se puso en marcha. Así mismo, en 1955, una serie de políticos muy relevantes e importantes, incluido Jean Monnet, crearon el *Comité de Acción para los Estados Unidos de Europa*, pero nuevamente, falló en su aprobación. Las razones fundamentales que están detrás de estos fracasos de formar una federación son las molestias de los simpatizantes de los Estados Unidos de Europa. Según lo anterior, son dos aspectos la clave para poder entender el inicio del proceso de integración, sus contratiempos y dificultades, así como también, su ruta siguiente a la Integración Europea: uno, es el problema general en la política económica, el comercio y su relación costo/beneficio cuando unos grupos heterogéneos son políticamente integrados bajo una autoridad en común; y otro, se relaciona con la actuación particular de Alemania, el país que jugó papeles fundamentales tanto en la Primera Guerra Mundial como en la Segunda Guerra Mundial<sup>67</sup>.

Más allá de aquellos avances que se presentaron, y de las disputas e inconvenientes que surgieron entre los diferentes y posibles países miembros de la institución a la cual se pretendía dar inicio, Spolaore también hace un análisis exhaustivo de los beneficios y perjuicios (o costos o sacrificios) que conllevaría el establecimiento de dicha estructura, dejando de lado la superficialidad y

---

<sup>67</sup> SPOLAORE. Op. Cit., p. 126 – 127.

profundizando objetivamente en los conceptos y fundamentos que la componen, para terminar con la explicación del asentamiento y afianzamiento de esta misma, hasta describir su configuración en la actualidad.

La formación de una Federación Europea a través de poblaciones heterogéneas, implica diversas estructuras sociales y económicas, idiomas, culturas, e identidades, que traen consigo algunos beneficios, pero también altos costos. Los costos y beneficios de la libertad comercial son primordiales en la factibilidad y estabilidad política de la integración institucional a lo largo y ancho de estas poblaciones. Los beneficios potenciales de una unificación política completa incluyen economías de escala en bienes públicos federales, y de igual forma, proclaman defensa y seguridad, así como también la habilidad de interiorizar cuestiones externas, tanto positivas como negativas, sobre una gran área. Una Federación Europea, con su propio presupuesto y sus propias políticas de redistribución, puede proveer seguridad contra conmociones asimétricas que sólo afectan algunas de sus regiones, aunque, por otra parte, la unificación política viene con grandes costos cuando varios grupos hablan diferentes lenguajes, comparten diferentes normas culturales e identidades, y poseen diferentes preferencias respecto a las políticas públicas que no pueden ser descentralizadas a un nivel sub – federal; de tal forma, que las instituciones se convierten en un *bien público*, el gobierno federal por sí mismo, con todas sus características legales y constitucionales, políticas, lenguajes oficiales, etc. Retomando el éxito de la creación de la CECA, así como el rechazo de la Comunidad de Defensa Europea, Jeann Monnet y otros partidarios de la Integración Europea siguieron en su búsqueda, aprendiendo la lección de lo sucedido. El siguiente paso fue la creación en 1957 de la Comunidad Europea Económica (CEE), con la finalidad de establecer la Unión Aduanera (UA) y el Mercado Común (MC). Las instituciones de 3 comunidades después fueron incorporadas y se dieron a conocer como la Comunidad Europea, para luego, con los Tratados de Maastricht (1992), y de Lisboa (2009), reorganizarse y sustituir la Comunidad Europea por la Unión Europea.

El Tratado de Roma de 1957 estableció el mercado común, sin estar en aras de la formación específica de una federación, pero incluyendo el objetivo de fundar una unión cercana y duradera que incorporara a las personas de Europa. El punto a lograr fue el asegurar el progreso social y económico de sus países por la acción en común de eliminar las barreras que dividían Europa, mientras se afirmaba que lo anterior igualmente fortalecería la paz y la seguridad. Para ello, los estados europeos formaron dos equipos institucionales: las instituciones internacionales como la Comisión Europea, el Parlamento, y la Corte de Justicia, y las instituciones intergubernamentales, como el Consejo de Ministros, luego, el Consejo Europeo, formados por las cabezas de estado o gobiernos de los estados miembros<sup>68</sup>.

### **3.3 UNA INSERCIÓN CONTROVERSIAL Y A MEDIAS**

Es importante reiterar (teniendo en cuenta que ya se mencionó en los antecedentes del presente documento), que si bien la inserción de Reino Unido a la Unión Europea se terminó efectuando en 1973, en los años previos a este

---

<sup>68</sup> *Ibíd.*, p. 127 – 131.

suceso, Reino Unido hizo parte de una organización diferente y que se fundó en contraposición a esta misma, la cual fue la EFTA, entendiéndose de esta forma que lo anterior no se puede desestimar o tomar como un acontecimiento aislado de lo que es el Brexit en la actualidad.

La inclusión de Reino Unido a la Unión Europea siempre se concibió como una cuestión polémica, antes, durante, y por supuesto, después, hasta el día de hoy, con el Brexit. Molina del Pozo explica, y con ello, resuelve y esclarece otra serie de factores que son notables para poder entender y corroborar que este episodio no es un asunto aislado, sino que es, como ya se mencionó en una parte del presente trabajo, una acumulación de dudas y controversias por parte de la monarquía británica hacia el proceso de integración.

Desde el principio, las diferencias entre los estados miembros fueron manifiestas, el principal problema político con el que arrancó la CEE fue el que un país de la importancia del Reino Unido se mantuviera al margen, circunstancia que propiciaba la generación de nuevos conceptos como *Europa a dos velocidades* o modificaciones sustanciales en la toma de decisiones para evitar ese posible bloqueo. En aquel momento, los británicos se hallaban, y aún hoy muchos de ellos continúan, muy alejados del objetivo de unidad política europea. Sin embargo, se dieron cuenta pronto de su error. Mientras la CEE protagonizaba un crecimiento económico espectacular en los años 60, con tasas de crecimiento claramente superiores a las norteamericanas, Reino Unido continuaba con su largo declive económico. Esta evidencia llevó a que el Reino Unido solicitara dos veces, en 1963 y 1967, su ingreso en la Comunidad. Las dos veces su solicitud fue rechazada, por el veto del general De Gaulle, el presidente francés. El líder galo veía a Reino Unido más como un apéndice norteamericano que como un país con vocación plenamente europea. La dimisión de De Gaulle en 1969 abrió la puerta a la adhesión británica. Este hecho marcó el inicio de las ampliaciones sucesivas en la CEE y que supone hoy en día, una cuestión a debatir en el marco del dilema ampliación vs. profundización en la integración reforzada o política. Venciendo la oposición de partes importantes de la opinión pública británica, claramente *antieuropeas*, las negociaciones terminaron con éxito en 1972. En 1973, tres nuevos países ingresaron en la CEE: el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda<sup>69</sup>.

Posterior a la inclusión de Reino Unido a la Unión Europea, y teniendo en cuenta la expresión de Molina del Pozo, en que se presentaba cierta obstinación previa por parte de Reino Unido a ingresar a la organización, pero a la vez, se constituía prácticamente como una necesidad, debido a que era consciente del decrecimiento o por lo menos, estancamiento que estaba viviendo su economía, se presentaron ciertos roces entre ambas, evidenciado mayormente en los conflictos constantes y prominentes entre Jacques Delors y Margaret Thatcher, la Primera Ministra británica, como se enuncia a continuación:

---

<sup>69</sup> MOLINA DEL POZO, Carlos. El largo camino recorrido desde la descentralización hasta el federalismo: el caso de la Unión Europea. En: Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión. [EBSCO]. Vol. 4. No. 8, 2016. p. 26 – 27. ISSN: 2307 – 5163. [Consultado 20, enero, 2019]. Disponible en: DOI: <http://dx.doi.org/10.16890/rstpr.a4.n8.p19>

En la segunda mitad de los ochenta, el proceso de integración toma un nuevo rumbo con una perspectiva diferente de lo que debía ser Europa, recibió un importante impulso político, protagonizado en gran medida por Jacques Delors, socialista francés, que había sido elegido Presidente de la Comisión Europea en 1985. El primer paso lo constituyó la aprobación en 1986 del Acta Única Europea. En esta Acta, primera modificación sustancial de los tratados fundacionales, se acordaron dos medidas esenciales: la plena constitución de *un área sin fronteras en el que el libre movimiento de bienes, personas, servicios y capital esté asegurado*, objetivo alcanzado antes de 1992; y el fomento de diversos fondos comunitarios que ayudaran a los países y regiones más pobres. La política de Delors colisionó frontalmente con las posturas de la Primera Ministra británica Margaret Thatcher. La líder conservadora británica siempre se destacó por su oposición a cualquier avance en la integración europea. El debate Delors – Thatcher quedó superado por la realidad histórica: el derrumbamiento de los sistemas comunistas en los países de Europa Central y Oriental en 1989; el fin de la Unión Soviética en 1991; y, ese mismo año, la guerra que marcó la desintegración de Yugoslavia. La primera consecuencia del derrumbamiento del bloque comunista fue la reunificación de Alemania en octubre de 1990. Tras la anexión de la RDA, la República Federal Alemana con casi 80 millones de habitantes y el 30% del PNB de la CEE, se convertía en la primera potencia europea, con un poderío económico claramente superior al de Francia o Gran Bretaña<sup>70</sup>.

### 3.4 LAS CAUSAS REALES HISTÓRICAS DEL BREXIT

En este orden de ideas, sumado a todos estos *indicios* de rechazo o de incertidumbre respecto a la unión y a cualquier avance, desarrollo y profundización de la misma por parte de Reino Unido, no del todo concluyentes, pero sí muy dicientes, se deben volver a tocar los conceptos expuestos en el marco teórico y las explicaciones concernientes que dilucidan la concepción y entendimiento del Brexit, desde un marco histórico.

Éstos, son los 3 enfoques mencionados, según James<sup>71</sup>, nacientes desde la ciencia política, desde la psicología política y desde la historia. Desde el punto de vista de la ciencia política, el Reino Unido históricamente nunca ha sido una nación *campesina* o tan siquiera, con un sector medianamente presente en la agricultura, teniendo en cuenta que sus índices o tasas de dicha clase son muy bajas, y prácticamente no han tenido una variación significativa desde el inicio del siglo XX hasta la mitad de este mismo (y antes, por el contrario, se ha presentado un decrecimiento, partiendo del principio que cada vez son menos las personas en el ámbito rural), a comparación de otras naciones que sí lo presentan y en los cuales, la agricultura es un sector supremamente notable, como Italia, Francia o Alemania, por lo que era totalmente previsible que cierta parte de las políticas

---

<sup>70</sup> *Ibíd.*, p. 27 – 28.

<sup>71</sup> JAMES, Harold. Gran Bretaña y Europa: ¿qué sigue? En: Revista de Economía Institucional. [EBSCO]. Bogotá D.C. Vol. 19. No. 36, 2017. p. 79 – 84. ISSN: 0124 – 5996. [Consultado 29, octubre, 2018]. Disponible en: DOI: 10.18601/01245996.v19n36.04

institucionales y subsidiarias de la UE incluyeran este rubro; por este motivo, el Reino Unido no veía ninguna razón para que esas disposiciones fueran ejecutadas, y por consiguiente, nunca sintió la necesidad, surgida de la política nacional, de un mecanismo europeo para compensar a los *perdedores* de la modernización económica (entendible, ya que Reino Unido, y en especial, Inglaterra, fueron en el siglo XVIII, los propulsores del cambio económico, social y tecnológico, de los métodos rurales y de agricultura, a los industrializados y mecanizados de la revolución industrial). En lo referente a la justificación surgida desde la psicología política, ésta se manifiesta desde la importancia de Alemania en la historia de la Unión Europea, teniendo en cuenta que a partir de esta nación se gestaron las principales razones y causas para formar la organización integrada (la Primera y Segunda Guerra Mundial, en la búsqueda de garantizar un mecanismo y sistema que evitase la repetición futura de guerras de tal magnitud) así como también, el rol protagónico de los germanos en su fundación, ya que Alemania (inicialmente Occidental), fue uno de los partidarios y líderes de la UE.

Además de lo anterior, el hecho de considerar a Alemania como un ejemplo a seguir, acentuó la posición, resaltando el debacle que tuvo en las Guerras Mundiales, y su posterior recuperación, por lo que para el Reino Unido, la psicología continental de intentar encontrar una manera de adaptarse a los alemanes es desconcertante y del todo ajena; por ello, en el caso británico, no se evidencia la necesidad de un proceso de integración económico profundo. Y finalmente, “la tercera explicación del estatus de adhesión a medias de Gran Bretaña es aún más profundamente histórica. La esencia del problema es un asunto más antiguo: cómo concibe Gran Bretaña –y en particular Inglaterra– su relación con Europa continental”<sup>72</sup>. El problema se basa, según James<sup>73</sup>, en que Gran Bretaña es obviamente, en sentido geográfico, parte de Europa, pero afirmaciones como las de Winston Churchill, en las que resalta a Reino Unido respecto a la Unión Europea como *interesada, asociada, pero no absorbida; con Europa, pero no incluida*, deducen de forma rotunda que el Reino Unido tiene una percepción de estar *con* la UE, más no ser parte *de* ella; además, para la nación británica el sentido de propiedad de la UE respecto a Reino Unido no es correcta ni acertada, ya que va en contra de sus fundamentos de propia mancomunidad e imperio, sin mencionar consideraciones como el *Euroescepticismo* y *Nacionalismo*, que también tienen mucho que ver con las razones para que ganara el Brexit sobre el Bremain.

A partir de lo anterior, surgieron términos como el Euroescepticismo, que tienen directamente que ver con el triunfo y realización del Brexit. Todorova comenta e indaga perfectamente sobre su nacimiento y sobre su expansión a lo largo del

---

<sup>72</sup> *Ibíd.*, p. 81.

<sup>73</sup> *Ibíd.*, p. 81.

continente, complementado con ciertos eventos que demuestran su validez y su contexto de incidencia en el fenómeno.

El Euroescepticismo es un término que se originó en un contexto específico, el cual el público británico debatió en la CE a mediados de los 80's, con el hecho de haber completado el proceso del mercado común, el cual se había vuelto prioridad en la agenda de la CE e inicialmente estaba enfocado hacia los *anti-mercaderes*. Desde prácticamente el inicio de la década de los 90's, los debates domésticos en la UE se habían tornado supremamente polarizados en el contexto del proceso de ratificación del Tratado de Maastricht, lo que causó que el término del *Euroescepticismo* se expandiera hacia todo el continente europeo, y se definiera como cualquier forma de oposición o renuencia hacia la UE. Sin embargo, el Euroescepticismo no significa automáticamente la salida o retirada de la UE, ya que existen dos niveles de este mismo: un nivel *fuerte*, que es cuando los estados desean dejar la unión, y un nivel *tenue* o *suave*, en el cual los estados no quieren dejar la unión, pero se oponen a procesos de profundización o maximización de integración, y proponen un poder mayor de los estados (no se oponen a ser miembros de la UE, pero sí critican algunas de las políticas e instituciones de ésta). El ejemplo más claro para la segunda versión del Euroescepticismo son los estados Euroescépticos que no llegaron a ser miembros de la Eurozona o del Área Schengen, pero que continúan postulados a ser miembros de la UE. Este proceso es llamado *Europa multi-velocidad* (integración diferenciada), y que es una de las soluciones y escenarios posibles después del Brexit; dicho escenario permite que algunos de los miembros postulados de la UE puedan ejecutar más rápidamente el proceso de integración por medio de cooperación mutua, con la posibilidad de que otros miembros postulados de la UE estén en la capacidad de unirse a esta, para que se forme una mini – unión posterior. Así, la UE encontró la manera de permitir que la mayoría pueda seguir adelante, sin que se presente la necesidad que todos los estados miembros participen de ella.

La diferenciación es una típica consecuencia de la ampliación. Existen razones teóricas que asumen que la Integración Europea permanecerá diferenciada, ya que es relativamente fácil para los estados miembros acordar la abolición arancelaria y la creación de un único mercado (el cual es generalmente percibido como un beneficio para las economías de todos los estados miembros), pero es más controversial la negociación de políticas monetarias o de seguridad que afecten el núcleo de la soberanía y sus poderes. Por lo tanto, entre más la UE quiera tocar estas áreas, más se presentará resistencia y más será la confrontación respecto a intereses divergentes. También es más fácil para los estados miembros acordar cooperación intergubernamental que centralización supranacional, así como también los límites que impone en la autonomía de los estados miembros, ratificando de esta forma que entre más se ahonde la Integración Europea, más oposición encontrará por parte de sociedades y gobiernos deseosos de proteger su identidad y soberanía.

Antes del Tratado de Lisboa, no había un mecanismo formal mediante el cual los países pudiesen retirarse de la UE. Algunos autores argumentaron que en caso tal, se debía acudir a la ley internacional habitual, aunque otros autores negaron dicha posibilidad de retiro o salida, principalmente debido a la naturaleza de la UE (que fue creada con base a la ley internacional, pero que luego creó un orden legal autónomo con sus propias reglas). El Artículo 50 de la UE define el proceso y la metodología cuando un miembro estado desea salir

de la organización, el cual provee el mecanismo de retiro unilateral y voluntario de la UE (el paso inicial para iniciar este mecanismo, el proceso de negociación y la infraestructura a través de la cual debería realizarse). En este orden de ideas, no existen condiciones sustanciales en el derecho de un estado miembro de retirarse de la UE, ya que dicha salida constituye un acto voluntario que no requiere de aprobaciones o consentimientos de otros estados miembros, al igual que no se exige de una razón en específico que respalde su decisión<sup>74</sup>.

### 3.5 EL BREXIT EN LA ACTUALIDAD

Si bien, hasta el momento, se han dado a conocer las razones más de índole histórico, para poder comprender la razón de ser del Brexit, no se ha profundizado en demasía en las situaciones y acontecimientos recientes y de más actualidad que lo componen. Inicialmente, se debe partir del referendo y del momento en que Reino Unido prefirió el Brexit al Bremain, emulando una expresión precedente.

El referéndum surge de una promesa electoral de David Cameron a su reelección como Primer Ministro en el 2015; él había prometido celebrar un referendo sobre la permanencia o no del Reino Unido en la Unión Europea. La idea de restablecer popularidad cumpliendo su promesa y la certeza de que las negociaciones llevadas a cabo con Bruselas, que consideró suficiente para afirmar la pertenencia a la unión, lo condujeron a llevar adelante la encuesta popular. Ni el Primer Ministro David Cameron, partidario de la permanencia, ni los principales referentes de las instituciones europeas y tal vez hasta los propios partidarios del Brexit, esperaban semejante resultado. Es probable que la suma de antiguas y reiteradas confrontaciones entre Bruselas y el Reino Unido, fueran generando suficiente predisposición entre los ciudadanos británicos más adultos, quienes votaron mayoritariamente por la salida, sin haber meditado en profundidad sobre los posibles efectos. Fue también factor determinante la postura del ex alcalde de Londres Boris Johnson, que visualizó el mensaje del Brexit como una oportunidad para ser Primer Ministro, de igual modo la de Nigel Farage, reconocido euroescéptico, quien se puso frontalmente a favor de la salida como parte de su política personal y partidaria. La renuncia de Cameron antes de iniciar el procedimiento para la salida, previsto en el Artículo 50 del Tratado de Lisboa, movilizó el proceso de su sustitución resultando la Ministra del Interior Theresa May electa en el cargo de Primer Ministro; a la misma le corresponderá liderar las arduas decisiones que deberán ser adoptadas. Su postura firme respecto al problema de la inmigración y la adoptada frente al referendo, la colocan en una posición inmejorable para ser la protagonista de las complejas negociaciones que se avecinan y para

---

<sup>74</sup> TODOROVA, Elena. The future of the European Union – The consequences of Euroscepticism. En: *Vizione*. [EBSCO]. 2017. p. 406 – 407. [Consultado 21, enero, 2019]. Disponible en: <https://web.b.ebscohost.com/abstract?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=14098962&AN=125123588&h=EdIRkthhy4lgKeF5lvrxJ9sP%2bKTEkqVCchnkcc9VQKaGDQWBi%2bwrLxbgVu4%2fWok%2faV7G%2foO8CWmudXGK7fiA4w%3d%3d&crl=c&resultNs=AdminWebAuth&resultLocal=ErrCrlNotAuth&crlhashurl=login.aspx%3fdirect%3dtrue%26profile%3dehost%26scope%3dsite%26authtype%3dcrawler%26jrnl%3d14098962%26AN%3d125123588>

intentar el reposicionamiento internacional del Reino Unido fuera de la Unión Europea<sup>75</sup>.

Ahora bien, como se enunció en el anterior fragmento, hasta los propios partidarios del Brexit se vieron sorprendidos con el resultado del referendo, lo que ya evidencia de por sí el asombro y extrañeza característicos de algo totalmente inesperado, y que a su vez, se ve justificado en hechos, gestiones y acuerdos anteriores y recientes al Brexit que, contrario a lo que se terminó presentando, lo que buscaban era un mejor acomodamiento y satisfacción, por parte de Reino Unido, en el ser parte de la Unión Europea.

Si se analiza la participación de Reino Unido en la Unión Europea, sobre todo respecto a los acuerdos obtenidos poco antes, es mucho más incomprensible el resultado del referendun, si bien numerosas diferencias podrían haber alertado, de alguna u otra forma lo que sucedería. El Reino Unido se ha presentado siempre como el miembro díscolo en el proceso de integración europeo, a raíz de posiciones encontradas con el objetivo de la unión, como la no participación en el Acuerdo Schengen, la Zona Euro, política exterior y de defensa común, además de los reclamos permanentes sobre sus aportes o los beneficios recibidos. Sorprende sobre todo porque el Reino Unido antes del referéndum y como una garantía de que no se produciría la salida, había obtenido una suerte de *estatus especial* por el cual podía permanecer fuera del objetivo de una unión más estrecha o de toda posibilidad de formar parte de una Federación Europea. Las demandas formuladas por el Reino Unido a Bruselas de limitar las ayudas sociales a los inmigrantes europeos, permanecer al margen de los próximos pasos hacia una mayor integración europea, mejorar la competitividad del mercado único y la protección de Londres respecto a las decisiones de la Eurozona, fueron aceptadas. Previo a la convocatoria del referéndum, David Cameron efectuó una rueda de prensa en la cual aseguró que en virtud del acuerdo alcanzado *nunca nos uniremos al euro, ni formaremos parte de los rescates, ni de la Europa sin controles de pasaportes, ni del ejército europeo, ni de un super – estado europeo.*

El presidente de la Comisión Europea, Jean – Claude Juncker se refirió a este acuerdo diciendo: *es justo con el Reino Unido, justo con los otros 27 estados. Es un buen compromiso, que espero que sirva para mantener a Gran Bretaña en la UE*, escribió el primer ministro checo, Bohuslav Sobotka. El presidente del Consejo Europeo, Donald Tusk manifestó *apoyo unánime para un nuevo encaje del Reino Unido en la Unión Europea.* Frente a tal escenario, la posibilidad del Brexit era impensable, las condiciones reclamadas y obtenidas por Cameron previo al referéndum, aparentemente le garantizaban de que resultaba imposible que el Reino Unido abandonara la Unión Europea, sin embargo para sorpresa del propio Primer Ministro y de Bruselas, el referéndum votó por la salida de la Unión<sup>76</sup>.

---

<sup>75</sup> RUIZ DÍAZ LABRANO, Roberto. La salida de un estado miembro en el proceso de integración. El Reino Unido y la Unión Europea. En: Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión. [EBSCO]. Vol. 4. No. 8, 2016. p. 45 – 46. ISSN: 2304 – 7887. [Consultado 21, enero, 2019]. Disponible en: DOI: <http://dx.doi.org/10.16890/rstpr.a4.n8.p41>

<sup>76</sup> *Ibíd.*, p. 46 – 48.

Una vez se aseguró el triunfo del Brexit sobre el Bremain, las acciones pertinentes debían ejecutarse, en orden de seguir adelante con el proceso, sobre todo, teniendo en cuenta los índices protocolares establecidos por la UE, para que un estado miembro anuncie su intención de salida y para que de esta forma, se preparen y se agenden los convenios, pactos y términos en los que se ejecutaría el Brexit.

...Reino Unido citó dicho artículo (artículo 50) el 29 de marzo de 2017, cuando el Primer Ministro Británico activó el mecanismo oficial y formalmente notificó al Consejo Europeo que su nación quería retirarse de la UE. De esta manera, se solicitó por primera vez en la historia el Artículo 50, ya que hasta ahora, ningún otro país había decidido dejar el proceso de integración económica, aclarando, que durante las negociaciones, el Reino Unido permanecerá como estado miembro de la UE, y en caso tal de algún arrepentimiento o reconsideración posterior al proceso de retiro, el artículo permite el reingreso a la organización (caso en el cual, el procedimiento de acceso como nuevo estado miembro será aplicado).

La UE publicó una serie de pautas para la disposición de retiro de Reino Unido, las cuales apuntan a garantizar claridad y certeza legal, en cuanto sea posible, a los ciudadanos (bien sea, ciudadanos residentes o trabajadores en Reino Unido provenientes de otros de los 27 estados miembros o de ciudadanos británicos residentes o trabajadores en alguno de los 27 estados miembros), negocios, accionistas, o aliados internacionales en relación a los efectos inmediatos del retiro de Reino Unido de la UE, así como también de todos los derechos y obligaciones que el Reino Unido debe certificar como estado miembro. Las negociaciones entre la UE y el Reino Unido son sin precedente alguno y de gran interés para los ciudadanos, autoridades públicas y accionistas a lo largo de los estados miembros y de los países aliados, por lo que es sumamente importante que sean conducidas de manera transparente, lo que puede ser a su vez, una de las claves para su éxito<sup>77</sup>.

Si tan sólo el hecho que el Brexit triunfó y se oficializó, generó polémica y discusión, mucho más generó debate, la incertidumbre respecto a la forma en que se efectuará dicha salida, en qué términos y en qué tiempos específicamente. Por ahora, lo único seguro es que el 29 de marzo de 2019, Reino Unido abandonará la Unión Europea, a no ser que el gobierno británico solicite una extensión en el plazo de retirada y que la UE esté de acuerdo con esto. Pero más allá de lo anterior, la complejidad del proceso es demasiado grande, ya que no sólo implica condiciones y multiplicidad de cuestiones, sino también la interrelación de éstas con las partes en la mesa de negociación (Unión Europea – Reino Unido – estados miembros), y eso, sin incluir terceros.

Las consecuencias son diversas y constituye una situación inédita para la Unión Europea. Reino Unido, luego de Alemania y Francia, es la tercera economía del bloque y como contribuyente, el segundo en el presupuesto europeo, de allí que en el análisis de la salida y hasta que se concrete la Unión, tendrá que prever una reingeniería presupuestaria. En el proceso de salida, las negociaciones

---

<sup>77</sup> TODOROVA. Op. Cit., p. 408.

serán arduas y complejas, la Unión Europea no puede perder de vista que semejante ejemplo, en la hipótesis que represente un claro y visible beneficio para el Reino Unido, será una invitación a que otros estados miembros pretendan también un referéndum de continuidad. La cuestión tiene múltiples aristas, desde analizar el interés económico de las partes, hasta el precedente que en uno u otro sentido pueden significar las negociaciones, a tal punto que se suscite una especie de estado de conmoción y preocupación lógica sobre el futuro, abriendo las puertas a la posibilidad de una Unión Europea de múltiples velocidades. Entre las negociaciones inevitables está la de si el Reino Unido podrá seguir participando o no del mercado único europeo, o en otros términos si podría o no mantenerse de alguna manera integrado a través del marco legal que representa el Espacio Económico Europeo (EEE), del cual participan actualmente Noruega, Liechtenstein e Islandia, manteniendo de este modo para los ciudadanos británicos y a su vez a los europeos, la vigencia de las cuatro libertades que representa el mercado único.

En tal hipótesis, que podría resultar con diversos probables matices, la negociación podría mantener la legislación común relacionada al mercado único, o tendría la obligación de aceptarla, con lo cual estaría participando de uno de los principales mecanismos de integración del proceso europeo, sin incidir en su alcance, pero con todas las obligaciones de un estado miembro. Este escenario deberá soportar las críticas que supondría dicha situación al interior de la Unión y a las contradicciones que significaría, teniendo en cuenta que esencialmente el Brexit fue producto de un reclamo del rescate o mayor soberanía estatal del Reino Unido y el rechazo a las decisiones migratorias, que no podrían convivir con la libre circulación. Otro escenario de negociación posible sería el que posee la Unión Europea con Suiza, cuya relación está regulada por una multiplicidad de acuerdos, aproximadamente 100, que regulan diversos intereses. El Reino Unido deberá definir en primer lugar, cuál es la vinculación que pretende mantener o busca establecer en las negociaciones, de lo que se anticipa que no es tarea fácil. Entre los intereses que más pueden afectar al Reino Unido, está el rol que siempre ha desempeñado en el ámbito financiero; en el modelo de la relación de la Unión Europea con Suiza, están excluidos los servicios financieros, servicio que es de interés central británico. De lo que no cabe duda es que se requerirá mucha imaginación, poder de negociación y una apreciación objetiva de los intereses en juego para una salida airosa de esta difícil coyuntura para la Integración Europea. La posibilidad de que el Reino Unido se mantenga absolutamente desvinculado de todos los acuerdos o de toda vinculación con la Unión Europea no parece ser viable, y de esta forma, más allá de que se acepte o no, existen intereses que no pueden ser dejados de lado, como la relación estratégica que significa los vínculos existentes desde el punto de vista comercial, político y sobre todo, social<sup>78</sup>.

Todo lo suministrado previamente, constituye lo sucedido en dos años y medio desde que se realizó el referendo, y aun en la actualidad, en el 2019, ad portas de que se venza el plazo establecido, como se mencionó anteriormente, para que se presente oficialmente la salida de Reino Unido de la Unión Europea, aun no se tiene claridad del proceso y de la negociación. Recientemente, la presentación de las intenciones, y por tanto, de los tratados y convenios de salida, por parte del

---

<sup>78</sup> RUIZ DÍAZ LABRANO. Op. Cit., p. 48 – 49.

gobierno británico al Parlamento británico, fueron rechazados, con unas cifras irrefutables de derrota, ya que obtuvo 432 votos en contra y 202 a favor, lo que se convierte en un fracaso para Reino Unido, el cual no se presentaba con esta contundencia desde 1920.

Algunos meses atrás, también se presentó una situación en la que la Primera Ministra, Theresa May, se iba a ver evidentemente derrotada con la propuesta de los términos de salida, pero que no se efectuó, porque dicha propuesta ni siquiera la llegó a presentar oficialmente al Parlamento británico, ante la percepción de su rechazo indudable, por lo que su arrepentimiento fue su *salvavidas*. Esto sucedió el 25 de noviembre de 2018 y puso en tela de juicio su manejo en lo concerniente a la negociación.

Así es como el Brexit se compone de todo un orden de variantes y aristas, tanto históricas como actuales, que, según Ruiz Díaz Labrano<sup>79</sup>, dejan la sensación indudable que fueron la consecuencia de muchas inconformidades y desacuerdos entre las partes involucradas, desde antes y durante el mismo inicio del proceso de inserción a la UE, hasta el pasado reciente, y que de ahora en adelante, se estará a la expectativa de la progresión en las decisiones y negociaciones, que recalarán en toda una serie de repercusiones y/o consecuencias desde la perspectiva interna, internacional, económica, política y social, y que de forma incuestionable, se componen en un ambiente de dudas y de incertidumbre respecto al mecanismo de retiro, así como también, en su magnitud.

Como último aporte, también es necesario mencionar que sin importar lo que suceda respecto a la salida de Reino Unido de la UE; si es *hard Brexit* o *soft Brexit*, o si en el peor de los casos, no hay un acuerdo mutuo de retiro entre las partes involucradas, sólo va a haber un perdedor seguro y definido, en mayor o en menor medida, pero al fin y al cabo, perdedor, y es el Reino Unido, ya que en su apuro de querer retomar su autonomía y su soberanía, se llevaría por delante su prosperidad y su destacado posicionamiento económico como potencia (*hard Brexit*), y en el caso contrario, mantendría éstas dos últimas, pero a cambio de su libertad y autogestión (*soft Brexit*), lo que significaría una paradoja, debido a que esta fue la principal razón que lo llevó a votar contundentemente por el sí a favor del Brexit. Y ni hablar del tercer caso, que conllevaría al gobierno británico a una crisis económica indudable. Y es que más allá de los pensamientos y diversas posturas, según Tarabar y Young, “sin importar si se es miembro de la UE o si se está en proceso de serlo, se evidencia un efecto positivo en la calidad de gobierno y en las reformas de mercado y que al menos, en el peor de los casos, no se afectan ni se empeoran éstos mismos”<sup>80</sup>, por lo que el Brexit se hace aun más inconcebible e inentendible, y por supuesto, perjudicial para Reino Unido.

---

<sup>79</sup> *Ibíd.*, 60 – 61.

<sup>80</sup> TARABAR y YOUNG. *Op. Cit.*, p. 948 – 949.

## 4. EFECTOS E IMPACTOS ECONÓMICOS PARA COLOMBIA, COMO CONSECUENCIA DEL BREXIT

Para poder formular de una forma adecuada y lo más cercano posible a la realidad (de un futuro próximo), los marcos económicos que con mayor probabilidad podrían presentarse como consecuencia del Brexit e incidir en el mercado colombiano, primero y antes que todo, se hace necesario evaluar el pasado reciente de éstas relaciones, haciendo referencia directamente a la balanza comercial entre ambos países, específicamente lo que tiene que ver con las exportaciones e importaciones de cada uno, y por tanto, de esta forma, también poder determinar la dependencia o no de uno respecto al otro o viceversa (si es el caso), en éste ámbito.

### 4.1 EXPORTACIONES DE COLOMBIA

**4.1.1 Exportaciones de Colombia según país de destino.** Con el objetivo de visualizar la incidencia o importancia de Reino Unido en el mercado colombiano, es importante ver, de igual forma, las exportaciones de Colombia desde un punto de vista más global o general, es decir, incluyendo a los demás países de destino de dichas exportaciones.

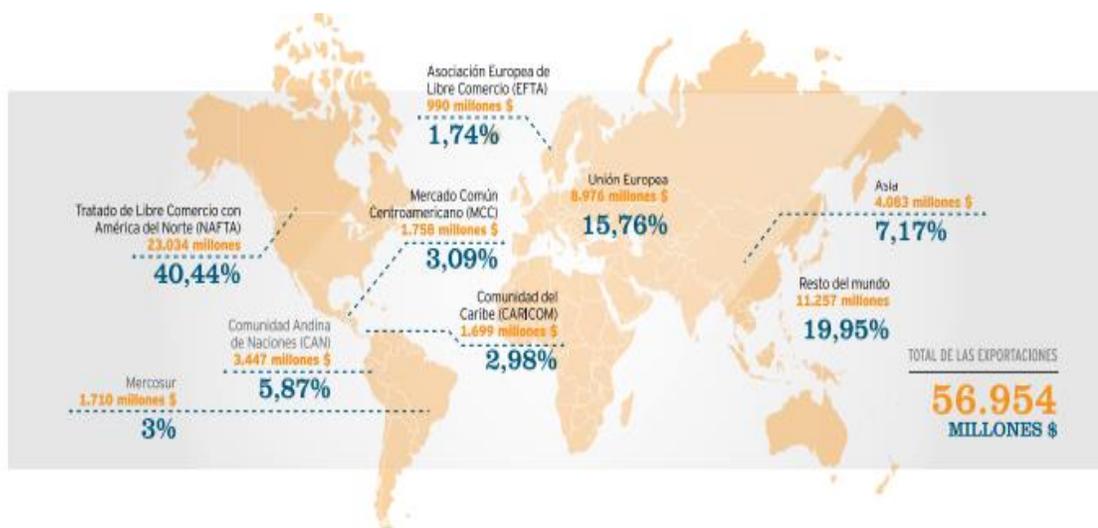
A continuación se dan a conocer los datos correspondientes al año 2011:

Colombia es una de las principales economías latinoamericanas y su capacidad exportadora ha aumentado exponencialmente en las últimas décadas. En 2011, Colombia exportó productos por 5,5 veces más que el valor reportado en 1995. En los últimos diez años, desde 2002 hasta 2011, las exportaciones colombianas con destino a la Unión Europea alcanzaron una cifra de 51.214 millones de dólares<sup>81</sup>.

---

<sup>81</sup> VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 9. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

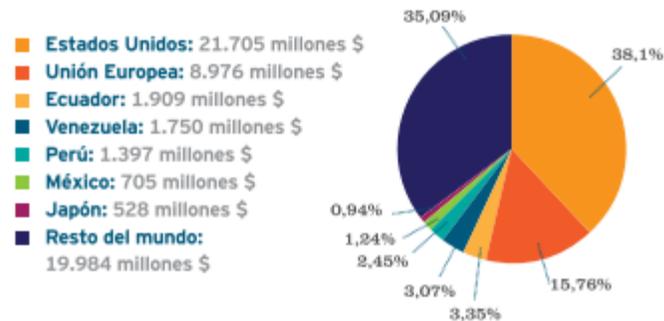
**Figura 1.** Principales destinos de exportación por bloques económicos en 2011 (en dólares FOB y porcentaje sobre el total).



**Fuente:** DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA –DANE– y MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE COLOMBIA. Citado por VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 9. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

Específicamente, respecto a la información de los países hacia a los cuales se dirigieron dichas exportaciones, según lo anterior, se reportó:

**Gráfico 4.** Principales destinos de exportación por países, en 2011 (en dólares FOB), total exportaciones: US\$56.954 millones.



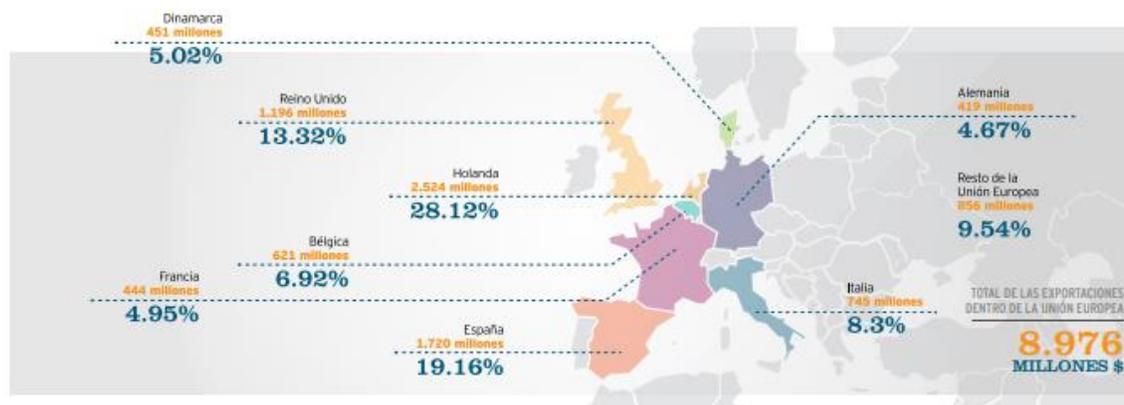
**Fuente:** DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA –DANE– y EUROSTAT para la cifra europea. Citado por VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 10. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

Históricamente, el principal destino de las exportaciones colombianas son los Estados Unidos. En 2011, el 38,10% de las exportaciones de Colombia tuvieron como destino a los Estados Unidos. La suma de las exportaciones norteamericanas y europeas de Colombia es más de la mitad del total de las exportaciones colombianas. Considerados los países europeos individualmente, los ocho primeros destinos de exportaciones colombianas suman el 91,46% del total de las exportaciones a la Unión Europea; por otro lado, Colombia exporta a Europa menos de la mitad que a Estados Unidos. Estos hechos demuestran la gran potencialidad de crecimiento exportador colombiano hacia la Unión Europea<sup>82</sup>.

<sup>82</sup> Ibíd., p. 10.

De esos US\$8.976 millones (FOB) producto de las exportaciones a la UE, los principales destinos fueron:

**Figura 2.** Principales destinos de exportación dentro de la Unión Europea (en dólares FOB; porcentajes sobre el total de exportaciones a la Unión Europea).

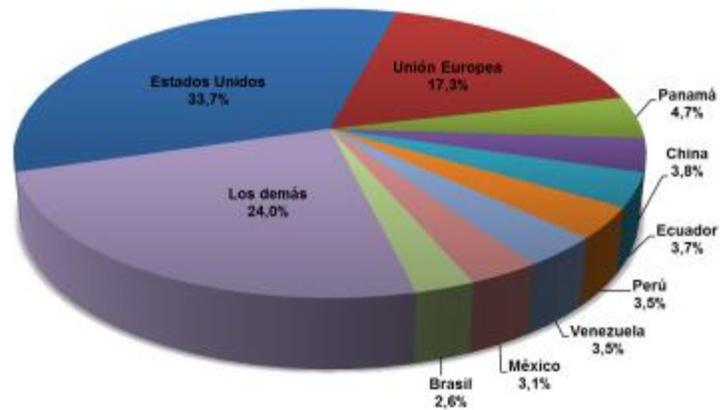


**Fuente:** MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO DE COLOMBIA, y EUROSTAT. Citado por VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 10. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

De lo que resultó que Reino Unido fue el tercer mayor destino de exportación dentro de la Unión Europea, después de Holanda y España, con un 13.32% (correspondiente a US\$1.196 millones FOB), del 15.76% perteneciente a las exportaciones que se dirigieron a la UE, por lo que de la totalidad de las exportaciones de Colombia al mundo, a Reino Unido le correspondió un 2.09% en 2011.

Respecto al año 2016, del periodo de enero a abril, los resultados fueron los siguientes:

**Gráfico 5.** Principales destinos de exportación por países en 2016, en el periodo de enero – abril.

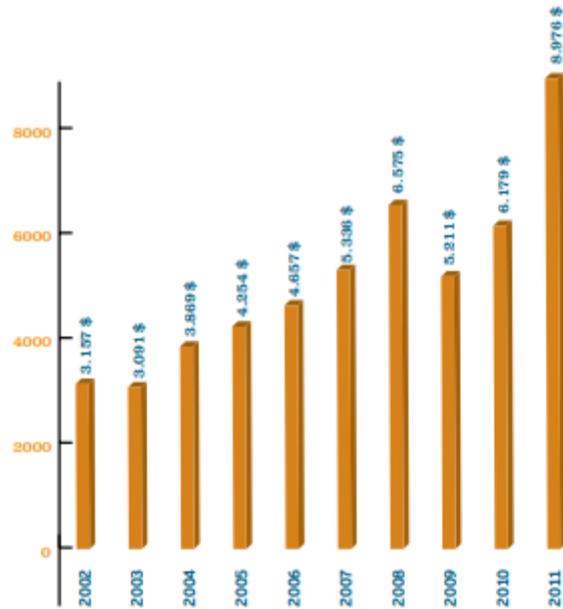


**Fuente:** ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR – ANALDEX–, con datos del DANE. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 29. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

De esta forma es que se puede ver que en la comparación directa entre el año 2011 y 2016 (y sin tener en cuenta los años intermedios), las exportaciones a la UE se incrementaron, levemente, pero al fin y al cabo, ascendieron, pasando de 15.76% a 17.3%.

Y respecto a las cifras con la Unión Europea, en los años anteriores a 2011:

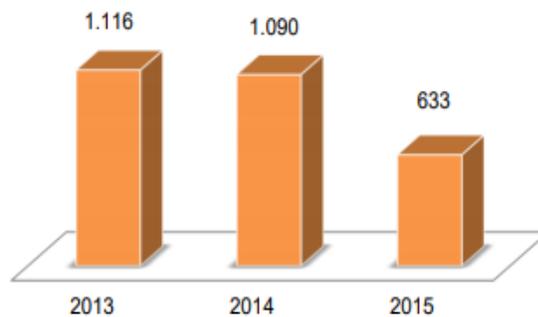
**Gráfico 6.** Evolución de las exportaciones a la Unión Europea, desde 2002 hasta 2011 (en millones de dólares FOB).



**Fuente:** EUROSTAT. Citado por VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 9. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europe\\_a\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europe_a_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

**4.1.2 Exportaciones de Colombia a Reino Unido.** Analdex (Asociación Nacional de Comercio Exterior), reporta el siguiente comportamiento con relación a las exportaciones de Colombia a Reino Unido: “las exportaciones de Colombia a Reino Unido han disminuido durante los últimos años, es decir, en el 2014 se exportó a dicho país europeo USD (FOB) 1.090 millones y en el 2015 fue de USD (FOB) 633 millones, lo cual representó una caída de 41,96%. No obstante, esta cifra representa el 10,51% de las exportaciones de Colombia hacia la Unión Europea en 2015”<sup>83</sup>.

**Gráfico 7.** Exportaciones de Colombia a Reino Unido desde 2013 a 2015, en millones de dólares (FOB).



**Fuente:** LEGISCOMEX. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Impacto del Brexit para Colombia en comercio exterior. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. 24 de junio de 2016. Dirección de Asuntos Económicos. p. 2. [Consultado 24, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2016-06-24-Brexit.pdf>

---

<sup>83</sup> ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Impacto del Brexit para Colombia en comercio exterior. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. 24 de junio de 2016. Dirección de Asuntos Económicos. p. 1. [Consultado 24, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2016-06-24-Brexit.pdf>

A continuación se dan a conocer los principales productos, tanto tradicionales como no tradicionales, que dieron sustento a dichas cifras presentadas anteriormente.

**Cuadro 3.** Productos de exportaciones tradicionales de Colombia a Reino Unido, en millones de dólares (FOB).

<b>Exportaciones de Colombia a Reino Unido</b>					
<b>Posición Arancelaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>Variación %</b>	<b>Part. % 2015</b>
2701120010	Hullas térmicas.	657	288	-56,2	45,5
0803901100	Bananas o plátanos frescos del tipo "cavendish valery"	174	141	-19,3	22,3
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	96	65	-32,2	10,3
2704001000	Coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados.	42	20	-52,7	3,1
0803101000	Plátanos "plantains", frescos.	16	13	-18,0	2,1
0603193000	Alstroemerias frescas, cortadas para ramos o adornos.	10	13	29,7	2,0
0603141000	Pompones frescos, cortados para ramos o adornos.	12	12	0,6	1,9
0603129000	Los demás claveles frescos, cortados para ramos o adornos.	10	10	-4,2	1,5
0603110000	Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos.	10	9	-12,3	1,4
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas, excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	4	8	92,0	1,3
<b>Subtotal</b>		<b>1.032</b>	<b>578</b>	<b>-44,0</b>	<b>91,3</b>
<b>Total</b>		<b>1.090</b>	<b>633</b>	<b>-42,0</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** LEGISCOMEX. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR – ANALDEX–. Impacto del Brexit para Colombia en comercio exterior. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. 24 de junio de 2016. Dirección de Asuntos Económicos. p. 2. [Consultado 24, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2016-06-24-Brexit.pdf>

**Cuadro 4.** Productos de exportaciones no tradicionales de Colombia a Reino Unido, en millones de dólares (FOB).

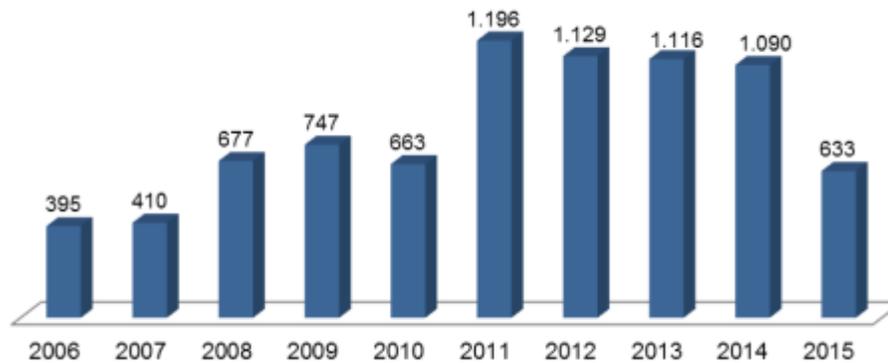
Exportaciones No Tradicionales de Colombia a Reino Unido					
Posición Arancelaria	Descripción	2014	2015	Variación %	Part. % 2015
4818900000	Los demás papeles higienicos, toallitas para desmaquillar y de mano, pañuelos, manteles, sabanas y artículos similares para uso doméstico, de tocador, higienico o clinico, etc. de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napas de fibras de celulosa.	5,5	4,5	-17,9	0,7
2008999000	Los demás frutos y partes comestibles de plantas, incluidas las mezclas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, excepto las mezclas de la subpartida No. 2008.19.	2,9	3,8	28,6	0,6
0804400000	Aguacates (paltas), frescos o secos.	0,5	2,4	430,8	0,4
1804001100	Manteca de cacao, con un índice de acidez expresado en ácido oleico inferior o igual a 1%.	1,1	1,8	56,7	0,3
4202210000	Bolsos de mano, incluso con bandolera o sin asas, con la superficie exterior de cuero natural, de cuero regenerado o cuero charolado.	1,6	1,4	-15,6	0,2
1701140000	Los demás azúcares de caña en bruto, sin adición de aromatizante ni colorante en estado sólido.	0,0	1,3	4538,4	0,2
6201130000	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos similares, de fibras sintéticas o artificiales, para hombres o niños, excepto los artículos de punto de la partida 62.03	0,9	0,9	-5,9	0,1
9703000000	Obras originales de estatuaria o de escultura, de cualquier materia.	0,5	0,8	56,1	0,1
1701999000	Los demás azúcares de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	1,6	0,7	-54,8	0,1
2401202000	Tabaco rubio total o parcialmente desvenado o desnervado.	0,0	0,7	*	0,1
<b>Subtotal</b>		<b>14,7</b>	<b>17,6</b>	<b>19,6</b>	<b>2,8</b>
<b>Total</b>		<b>1.090,2</b>	<b>632,8</b>	<b>-42,0</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** LEGISCOMEX. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR – ANALDEX–. Impacto del Brexit para Colombia en comercio exterior. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. 24 de junio de 2016. Dirección de Asuntos Económicos. p. 3. [Consultado 24, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2016-06-24-Brexit.pdf>

Como se puede observar, las exportaciones de los productos tradicionales son los que dan en mayor medida, por no decir que toda, la ganancia para Colombia respecto a este rubro (sin restarle importancia a los productos no tradicionales).

Ahora bien, ampliando un poco más los datos en los últimos años, puntualmente desde el año 2006 hasta 2015, Analdex reporta:

**Gráfico 8.** Exportaciones de Colombia a Reino Unido desde 2006 a 2015, en millones de dólares (FOB).



**Fuente:** LEGISCOMEX, ITC TRADE MAP. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 19. [Consultado 26, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

En el 2011 fue cuando se presentó la mayor cantidad de exportaciones a Reino Unido en los últimos 10 años, en otras palabras, en dicho año Colombia exportó hacia ese país europeo USD (FOB) 1.196 millones y en el 2006 fue cuando se presentó la menor cantidad de exportaciones a dicho país porque fue de USD (FOB) 395 millones. Así mismo, las exportaciones a Reino Unido en el 2015 fueron de USD (FOB) 633 millones, obteniendo una disminución importante de 41,96% respecto al 2014.

Por otro lado, las exportaciones de Colombia a Reino Unido han disminuido levemente desde 2012 a 2015, por ejemplo, en el 2012 se exportó USD (FOB) 1.129 millones y en el 2013 fue de USD (FOB) 1.116 millones, es decir, se obtuvo una caída de 1,15%<sup>84</sup>.

Como se puede observar a partir de la figura, no se puede divisar un comportamiento medianamente estable, bien sea en ascenso o descenso, respecto a las exportaciones de Colombia a Reino Unido, ya que, si bien se ha presentado un aumento desde 2006, de igual forma ha presentado caídas, como la de 2010, e incrementos repentinos como el del 2011, para luego ir en

<sup>84</sup> ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 18 – 19. [Consultado 26, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

decrecimiento leve a partir de este año, hasta alcanzar en 2015, la misma cifra de 2010.

## 4.2 IMPORTACIONES DE COLOMBIA

**4.2.1 Importaciones de Colombia según país de procedencia.** En lo referente a las importaciones de Colombia desde un punto de vista más global o general, es decir, incluyendo la totalidad de países de donde proceden dichas importaciones, en el año 2011, se obtuvo lo siguiente:

**Figura 3.** Principales orígenes de importación por bloques económicos en 2011 (en dólares FOB y porcentaje sobre el total).



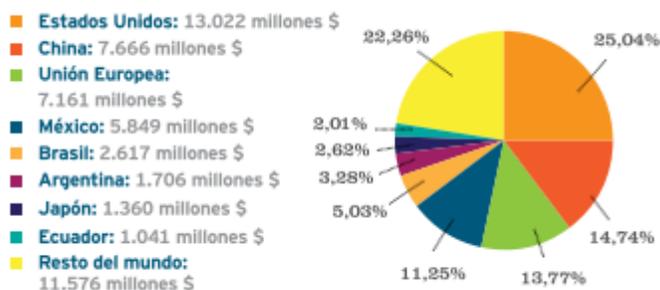
**Fuente:** MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE COLOMBIA, y EUROSTAT para la cifra europea. Citado por VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 12. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

Estados Unidos sigue siendo el principal exportador de productos a Colombia, con más de 13.000 millones de dólares en 2011, seguido de China con 7.665 millones, que en el año 2011 desplazó por primera vez a Europa como segundo socio comercial. La Unión Europea exportó a Colombia en 2011 productos por valor aproximado de 7.200 millones de dólares. Los cuatro países europeos mayores abastecedores de Colombia son Alemania, Francia, Italia y España cuyo porcentaje conjunto sobre el total de importaciones de Colombia es de menos del 10%, lo que demuestra las importantes oportunidades de crecimiento de negocio que constituye Colombia para los exportadores europeos<sup>85</sup>.

<sup>85</sup> VAN GOOL y DÍAZ – GRANADOS. Op. Cit., p. 12.

Específicamente, respecto a la información de los países desde los cuales procedieron dichas importaciones, según lo anterior, se reportó:

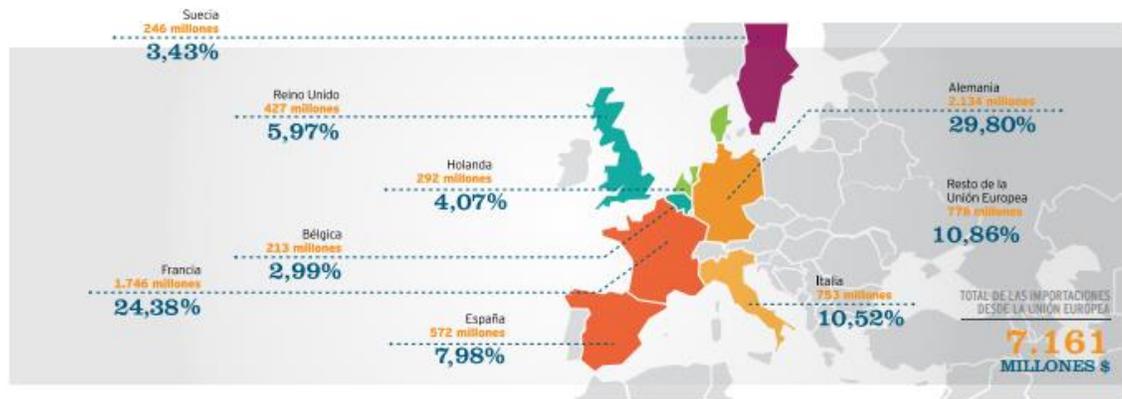
**Gráfico 9.** Principales orígenes de importación por países, en 2011 (en dólares FOB y porcentaje sobre el total), total importaciones: US\$51.998 millones.



**Fuente:** MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO DE COLOMBIA, y EUROSTAT para la cifra europea. Citado por VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 12. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

De esos US\$7.161 millones (FOB) producto de las importaciones provenientes de la UE, los principales orígenes fueron:

**Figura 4.** Principales orígenes de importación desde la Unión Europea (en dólares FOB; porcentajes sobre el total de importaciones desde la Unión Europea).

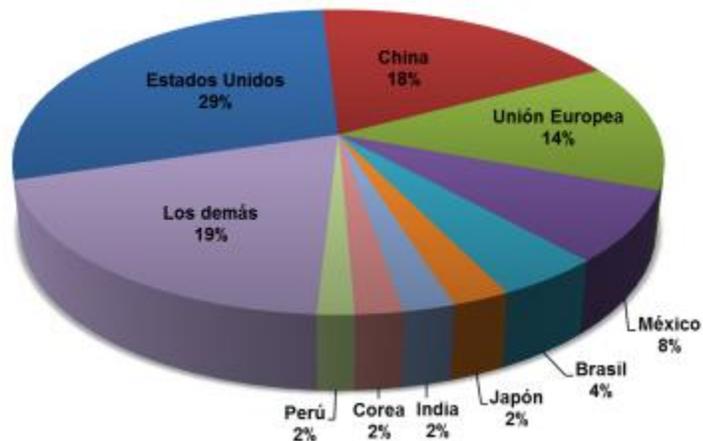


**Fuente:** MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO DE COLOMBIA, y EUROSTAT. Citado por VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 13. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

De lo que resultó que Reino Unido fue el quinto mayor origen de importación desde la Unión Europea, después de Alemania, Francia, Italia y España, con un 5.97% (correspondiente a US\$427 millones FOB), del 13.77% perteneciente a las importaciones que provinieron desde la UE, por lo que de la totalidad de las importaciones de Colombia provenientes de todo el mundo, desde Reino Unido llegó un 0.82% en 2011.

Respecto al año 2016, del periodo de enero a abril, los resultados fueron los siguientes:

**Gráfico 10.** Principales orígenes de importación por países en 2016, en el periodo de enero – abril.

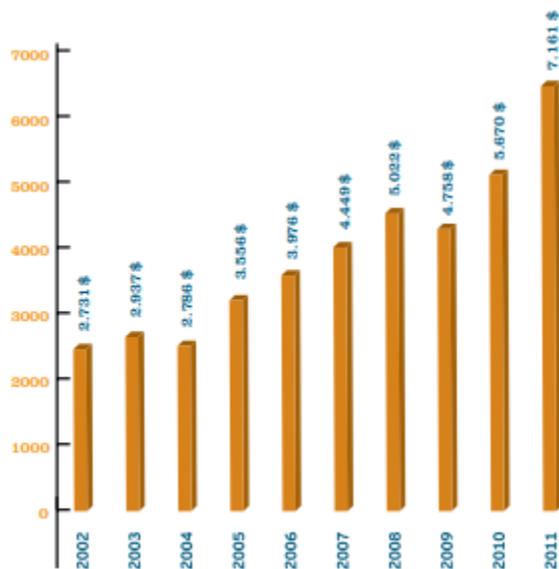


**Fuente:** ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR – ANALDEX–, con datos del DANE. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 32. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

De esta forma es que se puede ver que en la comparación directa entre el año 2011 y 2016 (y sin tener en cuenta los años intermedios), las importaciones desde la UE se incrementaron, mínimamente, pero al fin y al cabo, ascendieron, pasando de 13.77% a 14%.

Y respecto a las cifras con la Unión Europea, en los años anteriores a 2011:

**Gráfico 11.** Evolución de las importaciones provenientes de la Unión Europea, desde 2002 hasta 2011 (en millones de dólares FOB).

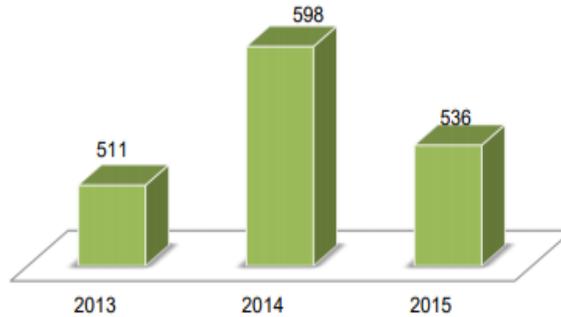


**Fuente:** EUROSTAT. Citado por VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. p. 13. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

**4.2.2 Importaciones de Colombia desde Reino Unido.** En lo que tiene que ver con las importaciones de Colombia desde Reino Unido, éstas no presentan un comportamiento o un patrón tan fácilmente identificable, ya que han sido cambiantes y oscilantes, y “han rondado durante los últimos años entre los USD 500 y USD 600 millones anuales, donde, en 2015, esta cifra representó el 6,5% del total importado de Colombia desde la Unión Europea”<sup>86</sup>.

<sup>86</sup> ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Impacto del Brexit para Colombia en comercio exterior. Op. Cit., p. 3.

**Gráfico 12.** Importaciones de Colombia desde Reino Unido en el periodo de 2013 a 2015, en millones de dólares (CIF).



**Fuente:** LEGISCOMEX. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Impacto del Brexit para Colombia en comercio exterior. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. 24 de junio de 2016. Dirección de Asuntos Económicos. p. 3. [Consultado 24, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2016-06-24-Brexit.pdf>

Los principales productos que dieron sustento a las anteriores importaciones, fueron los siguientes:

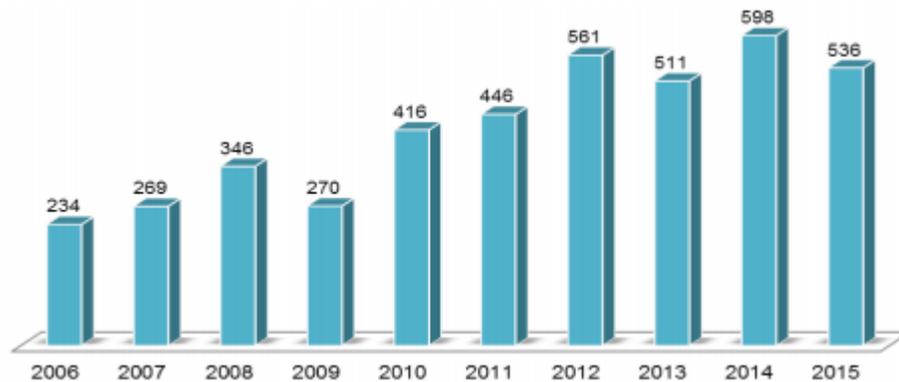
**Cuadro 5.** Productos de las importaciones de Colombia desde Reino Unido, en millones de dólares (CIF).

Importaciones de Colombia desde Reino Unido					
Posición Arancelaria	Descripción	2014	2015	Variación %	Part. % 2015
8412100000	Propulsores a reacción, excepto los turborreactores.	69	38	-44,0	7,2
2710121300	Gasolinas sin tetraetilo de plomo, para motores de vehículos automoviles, excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	0	37	*	6,9
2208300000	Whisky.	49	30	-38,5	5,6
8703231090	Camperos (4 x 4), para el transporte de personas, con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3.	15	26	76,6	4,8
8703239090	Los demás vehículos para el transporte de personas, con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3.	39	26	-33,0	4,8
3002103900	Las demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos, incluso modificados u obtenidos por proceso biotecnológico.	16	24	52,3	4,5
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano.	21	22	3,2	4,1
3004902400	Los demás medicamentos para uso humano, para tratamientos oncologicos o VIH.	13	13	-1,9	2,4
3822009000	Los demás reactivos de diagnóstico o de laboratorio, sobre cualquier soporte y reactivos de diagnóstico o de laboratorio preparados, incluso sobre soporte, excepto los de las partidas 30.02 o 30.06.	11	9	-21,8	1,6
3302900000	Las demás mezclas de sustancias odoríferas y mezclas (incluidas las disoluciones alcohólicas) a base de una o varias de estas sustancias, del tipo de las utilizadas como materias básicas para la industria.	8	7	-7,9	1,3
<b>Subtotal</b>		<b>240</b>	<b>232</b>	<b>-3,3</b>	<b>43,3</b>
<b>Total</b>		<b>598</b>	<b>536</b>	<b>-10,4</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** LEGISCOMEX. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR – ANALDEX–. Impacto del Brexit para Colombia en comercio exterior. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. 24 de junio de 2016. Dirección de Asuntos Económicos. p. 4. [Consultado 24, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2016-06-24-Brexit.pdf>

Ampliando un poco más los datos en los últimos años, puntualmente desde el año 2006 hasta 2015, Analdex reporta:

**Gráfico 13.** Importaciones de Colombia desde Reino Unido en el periodo de 2006 a 2015, en millones de dólares (CIF).



**Fuente:** LEGISCOMEX, ITC TRADE MAP. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 22. [Consultado 26, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

...las importaciones del país desde Reino Unido han ido creciendo, por ejemplo, en el 2009 se importó USD (CIF) 270 millones mientras que en el 2010 fue USD (CIF) 416 millones, es decir, se presentó un aumento importante de 54,07%. Aunque, las compras de Colombia a Reino Unido en 2015 exhibieron una disminución de 10,37% pasando de USD (CIF) 598 millones en 2014 a USD (CIF) 536 millones en 2015.

En conclusión, de acuerdo a la gráfica, se observa que el año en el cual se presentó la menor cantidad de importaciones fue en el 2006, por un valor de USD (CIF) 234 millones. De igual forma, en el 2014 fue cuando Colombia más importó de dicho país europeo por una cuantía de USD (CIF) 598 millones<sup>87</sup>.

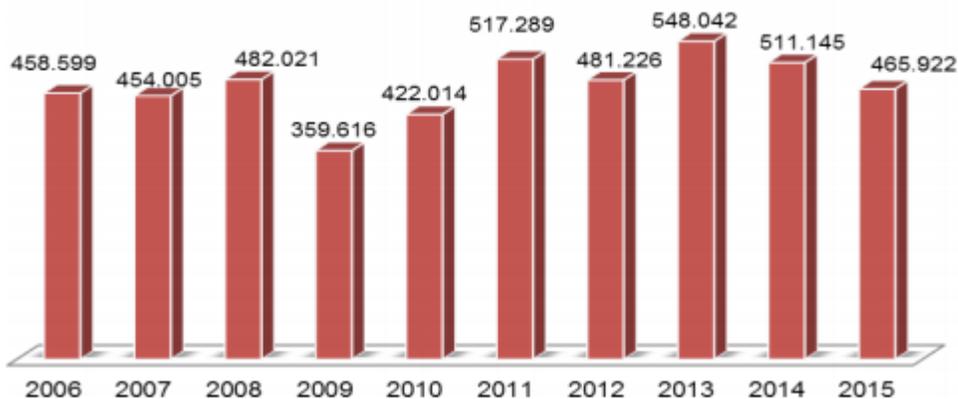
El comportamiento de las importaciones de Colombia desde Reino Unido tampoco es estable, bien sea respecto a su crecimiento o decrecimiento, y se denota más como una conducta de altibajos, ya que venía en ascenso desde 2006, hasta caer repentinamente en 2009, y volver a ascender en los años siguientes, hasta 2013 donde se presentó nuevamente una caída, para volver a crecer en 2014 y volver a caer en 2015.

<sup>87</sup> ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Comercio exterior al día – Reino Unido. Op. Cit., p. 22 – 23.

### 4.3 EXPORTACIONES DE REINO UNIDO

Las exportaciones de Reino Unido, en un periodo de 2006 a 2015, tuvieron un comportamiento de altibajos, donde “Reino Unido exportó en 2015 USD 465.922 millones presentando una disminución de 8,85% con respecto al 2014, año en el cual le vendió al mundo USD 511.145 millones”<sup>88</sup>, lo cual se evidencia a continuación:

**Gráfico 14.** Exportaciones de Reino Unido, desde 2006 hasta 2015, en millones de dólares.



**Fuente:** ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–, con datos de TRADE MAP. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 13. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

---

<sup>88</sup> Ibíd., p. 13.

A partir de dichas exportaciones, lo verdaderamente neurálgico de la cuestión es poder dilucidar a cuáles países, principalmente, exporta Reino Unido, lo cual se puede ver a continuación:

**Cuadro 6.** Exportaciones de Reino Unido por país de destino, en millones de dólares.

<b>Compradores de las exportaciones de Reino Unido</b>				
<b>Importadores</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>Var. %</b>	<b>Part. % 2015</b>
Estados Unidos de América	64.197	69.325	7,99	14,88
Alemania	52.026	46.439	-10,74	9,97
Suiza	35.133	34.023	-3,16	7,30
China	26.236	27.624	5,29	5,93
Francia	32.504	27.256	-16,15	5,85
Países Bajos	36.738	26.510	-27,84	5,69
Irlanda	29.319	25.472	-13,12	5,47
Bélgica	20.784	17.695	-14,86	3,80
España	14.511	13.536	-6,72	2,91
Italia	14.426	12.862	-10,84	2,76
<b>SUBTOTAL</b>	<b>325.873</b>	<b>300.742</b>	<b>-7,71</b>	<b>64,55</b>
<b>TOTAL</b>	<b>511.145</b>	<b>465.922</b>	<b>-8,85</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** TRADE MAP. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 15. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

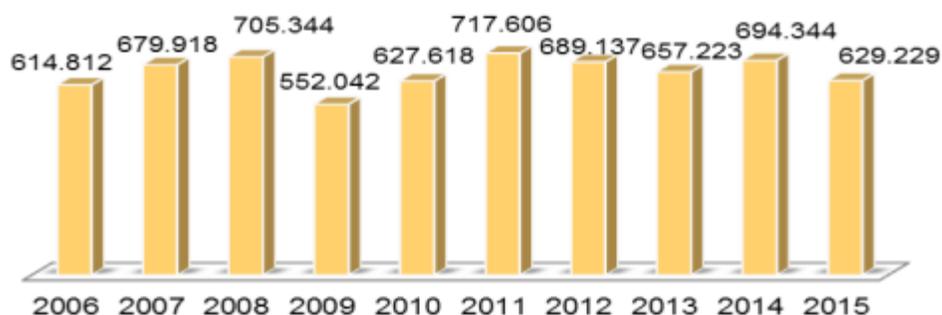
Según la tabla anterior, los compradores más importantes de las exportaciones de Reino Unido fueron: Estados Unidos, Alemania, Suiza, China y Francia ya que alcanzaron una participación de: 14,88%, 9,97%, 7,30%, 5,93% y 5,85% respectivamente. Sin embargo, hay que tener en cuenta la disminución de las exportaciones de Reino Unido a Países Bajos porque en el 2014 se exportó USD 36.738 mientras que en el 2015 fue USD 26.510, en otras palabras, se presentó una caída de 27,84%<sup>89</sup>.

<sup>89</sup> Ibíd., p. 15.

#### 4.4 IMPORTACIONES DE REINO UNIDO

Las importaciones de Reino Unido, en un periodo de 2006 a 2015, también tuvieron un comportamiento de altibajos, y puntualmente, “las importaciones de Reino Unido para el 2015 reportaron un decrecimiento a USD 629.229 millones, mostrando una caída de 9,38% respecto al 2014 donde se manifiesta un monto en las importaciones de USD 694.344 millones”<sup>90</sup>, lo cual se evidencia a continuación:

**Gráfico 15.** Importaciones de Reino Unido, desde 2006 hasta 2015, en millones de dólares.



**Fuente:** TRADE MAP. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 16. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

---

<sup>90</sup> *Ibíd.*, p. 16.

A partir de dichas importaciones, lo verdaderamente neurálgico de la cuestión es poder dilucidar de cuáles países, principalmente, importa Reino Unido, lo cual se puede ver a continuación:

**Cuadro 7.** Importaciones de Reino Unido por país de origen, en millones de dólares (CIF).

<b>Vendedores de las Importaciones de Reino Unido</b>				
<b>Exportadores</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>Var. %</b>	<b>Part. % 2015</b>
Alemania	100.307	94.074	-6,21	14,95
China	64.147	62.980	-1,82	10,01
Estados Unidos de América	58.617	58.066	-0,94	9,23
Países Bajos	53.552	47.290	-11,69	7,52
Francia	43.523	38.620	-11,26	6,14
Bélgica	34.027	31.387	-7,76	4,99
Italia	28.457	24.977	-12,23	3,97
España	22.037	21.543	-2,24	3,42
Irlanda	19.417	19.168	-1,28	3,05
Noruega	27.677	18.712	-32,39	2,97
<b>TOTAL</b>	<b>694.344</b>	<b>629.229</b>	<b>-9,38</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** TRADE MAP. Citado por ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR – ANALDEX–. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. p. 18. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

Alemania es el principal proveedor de las importaciones de Reino Unido puesto que alcanza una participación de 14,95%, seguido de China, Estados Unidos, Países Bajos y Francia. Así que, de acuerdo a la gráfica anterior se observa que todos los países que exportan al Reino Unido presentaron variaciones negativas, por ejemplo, Italia mostró una variación de -12,23% con una contribución de 3,97%<sup>91</sup>.

El propósito de este recuento sustancial de las exportaciones e importaciones de Reino Unido, tiene como objetivo principal, el poder aclarar el hecho que Colombia

<sup>91</sup> *Ibíd.*, p. 18.

no se encuentra ni entre sus principales compradores, y tampoco, entre sus principales vendedores, información que será clave para la formulación de los efectos e impactos económicos y comerciales que podría tener el Brexit en el mercado colombiano.

#### **4.5 POSIBLES ESCENARIOS ECONÓMICOS PARA COLOMBIA COMO CONSECUENCIA DEL BREXIT**

Finalmente, los efectos e impactos que se pueden prever para Colombia, parten de las 3 posibles condiciones en las cuales se puede dar el Brexit. Como se mencionó anteriormente, éstas son el *soft Brexit*, el *hard Brexit* y un *no acuerdo definitivo*, en un orden respectivo de menor a mayor gravedad para Reino Unido.

Primero que todo, es pertinente mencionar que cualquiera que sea el suceso futuro a presentarse respecto al fenómeno de estudio, la repercusión económica en Colombia sería mínima, prácticamente inexistente, debido a que ninguna de las dos economías depende en gran medida de la otra; ni la de Colombia depende de Reino Unido (ya que ésta depende es en mayor medida de Estados Unidos, como se vio en la parte inicial de este capítulo), ni mucho menos la de Reino Unido (que depende de Estados Unidos, China y de la UE), depende de Colombia, por lo que de esta forma se justifica que las consecuencias para Colombia serían menores. Además, que según Martínez y Riaño, “el fenómeno del proceso Brexit no se evidenciaría como una gran amenaza para las economías latinoamericanas, ya que el flujo económico en cuanto a la relación con el Reino Unido se encuentra en un ámbito específico y de manera muy precisa para los mercados”<sup>92</sup>.

En relación a los 3 posibles escenarios que se podrían presentar, la agrupación de los mismos podría hacerse desde dos perspectivas: el *soft Brexit* por un lado, y el *hard Brexit* y un *no acuerdo definitivo*, por el otro, ya que las circunstancias del primero, están ligadas al sostenimiento de la prosperidad del Reino Unido (específicamente a los acuerdos económicos y comerciales que tiene con la UE, sumado a algunos cambios y alteraciones de acuerdo al criterio de la monarquía británica, y de la aceptación de la UE de los mismos), y a cambio de ceder en su autonomía o soberanía (una independencia o separación mayor de la UE), por lo que los cambios desde el punto de vista económico no serían tan grandes, y por tanto, no tendría tantas repercusiones en mercados alternos o secundarios como el de Colombia. Ahora bien, en los otros dos casos, la trascendencia sí sería bastante notable, debido a que las modificaciones sí serían de mayor índole; en el *hard Brexit*, Reino Unido, como potencia global que es, sacrificaría su auge,

---

<sup>92</sup> MARTÍNEZ ORTÍZ, Heidy Yohana y RIAÑO PRADA, Gina Marcela. Análisis del fenómeno Brexit en el comercio bilateral entre Colombia y Reino Unido. [Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Profesional en Negocios Internacionales. Universitaria Agustiniiana. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Bogotá D.C. 2018. p. 45. [Consultado 28, enero, 2018]. Disponible en: <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/123456789/371/1/MartinezOrtiz-HeidyYohana-2018.pdf>

crecimiento y desarrollo económico, que lo tiene entre las principales y más importantes economías del mundo, y obtendría superior autonomía o soberanía (la que tanto aspira), y en un *no acuerdo definitivo*, como se mencionó en el capítulo anterior, tendría una resonancia de tal magnitud, que lo llevaría a una crisis segura, aunque este es un caso que poca probabilidad tiene de suceder, pero que sigue estando dentro de las posibilidades.

Todo lo anterior se vuelve a retomar, porque para Colombia, la agrupación de los dos últimos escenarios (*hard Brexit* y un *no acuerdo definitivo*) tiene dos efectos opuestos: por un lado, la factible potenciación de las relaciones económicas – comerciales con Reino Unido, producto de la necesidad de mitigar y sopesar, por parte de los británicos, la afectación en sus flujos de importaciones y exportaciones como consecuencia de la salida de la UE y al ver la posibilidad de que mercados alternativos puedan suavizar este efecto; y por otro, que Gran Bretaña se convertiría en un país *más*, sin ningún tipo de acuerdo o beneficio arancelario entre las partes involucradas.

En cuanto al crecimiento de esta balanza comercial y las posibilidades de generar un mayor comercio entre estos dos países, es positiva, ya que el país británico ha identificado las exportaciones colombianas como una economía potencial, y adicional, ellos buscan demandar productos de beneficio para los consumidores. Sin embargo, la balanza comercial de estos dos países se podría ver afectada ya que los principales productos de exportación se encuentran libre de aranceles por pertenecer a la Unión Europea, y con la salida del Reino Unido, estos beneficios podrían cambiar, dejando el porcentaje máximo de aplicación de arancel al 15%, si no se efectúa un posible TLC<sup>93</sup>.

Ampliando y profundizando un poco más el concepto a favor o positivo de la cuestión, se encuentra:

...al culminar la salida del Reino Unido de la Unión Europea, los flujos de importaciones y exportaciones pueden variar, ya que en el momento en el que Reino Unido imponga sus normas, iniciará con el control de las entradas y salidas del país, permitiéndole al Reino Unido el inicio de nuevos tratados de libre comercio con socios comerciales que amplíen las expectativas de mercado del país. (...)

La relación comercial del Reino Unido y Colombia luego de que se dé por culminado el proceso del Brexit, podría agilizar y ampliar la perspectiva del Reino Unido hacia nuevas búsquedas de tratados comerciales con nuevos socios. (...)

Adicionalmente se podría evidenciar que una vez que el Reino Unido salga de la Unión Europea, en cuanto a las empresas, éstas se liberarían de lo que se denomina *el yugo asfixiante de la burocracia de la Unión Europea*, dando una

---

<sup>93</sup> *Ibíd.*, p. 26.

mayor libertad de mercado a las empresas y una mayor apertura a la búsqueda de nuevas oportunidades en nuestro país, sin ningún tipo de limitación<sup>94</sup>.

De igual forma, más allá de esta oportunidad que surgiría producto del *hard Brexit*, o de un *no acuerdo*, dicha coyuntura especial de aprovechamiento traería consigo ciertos inconvenientes, en lo que tiene que ver con tiempos y recursos.

La agenda comercial que hoy por hoy está ligada a la Unión Europea traduce en que (Reino Unido) no sólo pierde acceso al mercado único al salirse de éste, sino que además pierde los tratados vigentes que tiene la unión con preferencias en 53 mercados. Con base a lo anterior, el único punto de partida en el comercio internacional, es su membresía a la OMC, no obstante para conseguir mejores tratados comerciales y aliados estratégicos para contrarrestar el alza en los precios que su economía podría experimentar, sería negociar nuevos TLC, lo cual requiere bastante tiempo y recursos tanto humanos como de capital<sup>95</sup>.

Reino Unido ya tendría en mente los mercados hacia los cuales direccionaría su ampliación de relaciones (donde no está Colombia), pero, que al mismo tiempo, al evaluar la posibilidad de un aumento en las relaciones comerciales con esos países que tiene pensados o pronosticados, surgen impedimentos de mayor dimensión, que los que se podrían presentar eventualmente con mercados como el colombiano (producto del establecimiento de un nuevo TLC, como se acotó anteriormente), como se muestra a continuación.

El 44% de las exportaciones del Reino Unido se dirigen al territorio europeo, para suplir esto, los británicos consideran tres grandes opciones: EEUU, pero con el gobierno de Trump se ha percibido un alto grado de proteccionismo comercial; también se encuentra China, pero este país es demasiado difícil de penetrar, al igual que sus regulaciones normativas no son atractivas para muchos inversionistas por la inestabilidad jurídica; por último, las antiguas colonias británicas, que al parecer no se muestran atraídas a una relación fuerte con su antigua metrópoli, según la BBC<sup>96</sup>.

Ahora bien, por otro lado, en el caso en que Reino Unido salga de la UE en las peores condiciones, Martínez y Riaño simulan el escenario comercial en el cual estarían inmersas ambas naciones. “Teniendo en cuenta que el TLC se tiene vigente con la Unión Europea, ¿qué sucedería si el Reino Unido sale de la Unión

---

<sup>94</sup> *Ibíd.*, p. 39 – 46.

<sup>95</sup> GIRALDO GORDILLO, Francisco Elieser. El efecto Brexit en la economía británica y su impacto económico y comercial. [Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Especialista Gerencia en Comercio Internacional. Universidad Militar Nueva Granada. Facultad de Ciencias Económicas. Bogotá D.C. 2017. p. 13. [Consultado 29, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/16377/GiraldoGordilloFranciscoElieser2017.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

<sup>96</sup> *Ibíd.*, p. 17.

Europea? Inmediatamente el Reino Unido pasaría a ser un país para comercializar sin ningún beneficio arancelario. A continuación, se verificarán los 3 principales productos que exporta Colombia al Reino Unido y el respectivo arancel que maneja este país para poder exportar sin un acuerdo comercial o TLC de por medio<sup>97</sup>.

Como se vio preliminarmente en el presente trabajo, y al mismo tiempo, coincidiendo con Martínez y Riaño<sup>98</sup>, los productos que en mayor medida exporta Colombia a Reino Unido, son el banano, el café, y las hullas térmicas (2017), destacando que “estas exportaciones se están dando con la ayuda del tratado de libre comercio que se tiene con la Unión Europea, lo que permite generar la exportación en la actualidad con un gravamen del 0%”<sup>99</sup>.

Por tanto:

**Cuadro 8.** Arancel de Reino Unido sin acuerdo comercial.

Partida arancelaria	Producto	Arancel
0803109000 .	Plátanos, incluidos los plátanos, frescos o secos	16.0%
0901110000	Café, no asado No descafeinado	0.0%
0901210000	Café, asado No descafeinado	7.50%
2701200000	Carbón; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares fabricados a partir de carbón	0.0%

**Fuente:** MARTÍNEZ ORTÍZ, Heidy Yohana y RIAÑO PRADA, Gina Marcela. Análisis del fenómeno Brexit en el comercio bilateral entre Colombia y Reino Unido. [Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Profesional en Negocios Internacionales. Universitaria Agustiniiana. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Bogotá D.C. 2018. p. 48. [Consultado 29, enero, 2018]. Disponible en: <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/123456789/371/1/MartinezOrtiz-HeidyYohana-2018.pdf>

<sup>97</sup> MARTÍNEZ ORTÍZ y RIAÑO PRADA. Op. Cit., p. 48.

<sup>98</sup> *Ibíd.*, p. 48.

<sup>99</sup> *Ibíd.*, p. 48.

Y generando como efecto, lo siguiente:

Como se puede evidenciar en la tabla anterior, con la posible salida del Reino Unido de la Unión Europea, el arancel cambiaría a la tarifa oficial que mantiene este país, esto al momento de exportar sin ningún tipo de acuerdo comercial o TLC. Para las empresas exportadoras colombianas esto no sería muy favorable, ya que les aumentaría el costo de la exportación en un precio significativo, analizando los tres principales productos que Colombia exporta al Reino Unido, que es el banano, café y carbón, dos de estos productos tendrían arancel como se evidencia en la tabla anterior, los cuales son el banano, con el arancel más alto del 16%, y el café asado no descafeinado con un arancel del 7.50%; el producto que se mantendría igual con un 0% de arancel, es el carbón. Para Colombia, el Reino Unido es uno de los principales socios, si se llega a dar este fenómeno Brexit, que está programado para el año 2019, y si no hay ningún tipo de acuerdo comercial con este país, de seguro habrá una caída por parte de las exportaciones colombianas, debido a que se tendrán en cuenta los aranceles oficiales del Reino Unido.

Así es como se pronosticaría un descenso en las exportaciones de Colombia hacia Reino Unido, en caso tal que no hubiese un acuerdo que cobijara el comercio entre ambos países, específicamente, en el *hard Brexit* o en un *no acuerdo definitivo*, como se ha tratado hasta ahora.

En el caso de las importaciones de Colombia provenientes de Reino Unido, Martínez y Riaño<sup>100</sup> también realizaron una ejemplificación del caso, con los productos que más importa Colombia de los británicos, los cuales fueron los teléfonos móviles (celulares), gasolina sin tetraetilo de plomo, y aceites livianos (2017), y remarcando, que “en dado caso que ya no exista un acuerdo comercial con el Reino Unido como consecuencia del Brexit, los aranceles que Colombia maneja en la actualidad son del 0% por el TLC con la Unión Europea, sin embargo, cambiarían para estos productos de la siguiente forma”<sup>101</sup>:

---

<sup>100</sup> *Ibíd.*, p. 50 – 51.

<sup>101</sup> *Ibíd.*, p. 51.

**Cuadro 9.** Arancel de Colombia sin acuerdo comercial.

Partida arancelaria	Producto	Arancel	IVA	Desde
8517120000	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas...	0%	19%	14 feb 2018
2710121300	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte...	0%	19%	15 ago. 2012
2710129900	Aceites livianos (ligeros) y preparaciones: - - - Los demás	0%	19%	13 feb 2018

**Fuente:** MARTÍNEZ ORTÍZ, Heidy Yohana y RIAÑO PRADA, Gina Marcela. Análisis del fenómeno Brexit en el comercio bilateral entre Colombia y Reino Unido. [Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Profesional en Negocios Internacionales. Universitaria Agustiniiana. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Bogotá D.C. 2018. p. 51. [Consultado 29, enero, 2018]. Disponible en: <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/123456789/371/1/MartinezOrtiz-HeidyYohana-2018.pdf>

“Por lo anterior, se evidencia que las importaciones no se verían afectadas, ya que Colombia tiene un arancel formal del 0% en general para estos productos, lo cual significa que no se tendría ninguna variación respecto a las importaciones por parte de Reino Unido”<sup>102</sup>.

Para finalizar, y siendo reiterativos, o repetitivos, se debe volver a mencionar que el impacto que tendría el Brexit, sean cuales sean las condiciones de salida, será exiguo e ínfimo, teniendo en cuenta todo lo previamente expuesto, y soportado, a su vez, en que Reino Unido evitará a toda costa que su salida de la UE sea traumática y perjudicial, y sustentado categóricamente, en que “según Ruíz, Coordinadora de Comunicaciones de la Cámara de Comercio Colombo Británica, el TLC entre Colombia y el Reino Unido no dejará de tener vigencia, ya que la ley británica asumiría de manera automática el acuerdo que se encuentra firmado con la Unión Europea, en donde no habrá interrupciones, sino continuidad y

<sup>102</sup> *Ibíd.*, p. 52.

certeza...”<sup>103</sup>. Sin embargo, a pesar de lo manifestado en el precedente, aún seguirían latentes ciertos atenuantes que perturbarían en cierta medida al mercado colombiano, tomando como punto de quiebre el hecho que, el sentido que se le dio a la investigación fue desde un punto de vista macroeconómico (exportaciones e importaciones en general), pero que, desde el punto de vista microeconómico (algunas empresas en particular), si se podría generar en el momento un riesgo mayor, principalmente para aquellas compañías colombianas que han logrado entrar al mercado del Reino Unido y mantenerse, partiendo de la premisa que en comercio internacional es muy costoso lograr entrar a un mercado, conseguir clientes, lograr la aceptación del producto por parte de los consumidores finales, cumplir la normatividad del país receptor (en muchos casos, arbitraria) y enfrentar la competencia. Por tanto, este proceso constituye un cierto nivel de riesgo, desde una perspectiva microeconómica, para las firmas colombianas que exportan o que podrían llegar a exportar al Reino Unido, pero, que al fin y al cabo, ese nivel de riesgo, termina dependiendo única y exclusivamente, de los términos en los cuales se termine ejecutando dicho proceso, lo cual aún es desconocido (expuesto de forma detallada y específica) hasta el momento.

---

<sup>103</sup> *Ibíd.*, p. 52.

## 5. CONCLUSIONES

- Desde el inicio de las relaciones entre ambas naciones, y desde el punto de vista político, la conexión entre Colombia y Reino Unido (y en especial Inglaterra), fue más de índole directo, mientras que desde el enfoque económico, si bien existía cierto nexo inmediato entre ambas, era más de índole indirecto, ya que, aunque algunas de las importaciones de Colombia eran procedentes de Gran Bretaña, los principales intercambios comerciales que se generaban (y mucho más haciendo referencia a las exportaciones), eran con las colonias británicas del Mar Caribe. Posteriormente (después de la mitad del siglo XIX y especialmente, hacia finales de éste mismo), el enlace económico y comercial se estableció mucho más de manera directa.
- El patrón que se evidencia en las relaciones entre Colombia y Reino Unido ha sido de mayor a menor intensidad, teniendo en cuenta que inicialmente Reino Unido fue uno de los principales países que apoyó el nacimiento como nueva república de Colombia, por lo que se convirtió en dicha época de gestación y posterior establecimiento y/o asentamiento de ésta última, en uno de los principales aliados (tanto políticos como económicos), pero dicho vínculo se fue desvaneciendo poco a poco (especialmente el económico), hasta llegar al punto en que, actualmente, ninguna de las dos naciones depende en gran medida de la otra.
- El Brexit, más allá de la extrañeza y de la sorpresa que generó en un momento inicial, es un fenómeno que en su estructura formal, no resultó de manera espontánea e imprevista, sino todo lo contrario, fue un hecho que, de algún u otro modo, ya era esperado y sospechado (e inclusive, hasta previsible), justificado en los acontecimientos que se produjeron antes, durante y después de la inserción de Reino Unido a la Unión Europea; en ese descontento e inconformidad constante y latente durante todo el tiempo de pertenencia y permanencia en la organización del viejo continente, que decantó en un suceso sin antecedente alguno.
- El efecto e impacto mediático que generó el Brexit no fue sólo a nivel europeo, sino también a nivel mundial (economías de cualquier orden), debido al grado de especulación e incertidumbre que lo rodea, y sumado a la gravedad (o no) de las repercusiones y consecuencias económicas, y por tanto, comerciales, que lo componen, partiendo de la globalización, y por ende, de la dependencia de unos con otros en este rubro (y especialmente con una potencia mundial como lo es Reino Unido), por lo que la suma de todo lo anterior concluye en la inseguridad e inquietud de lo que sucederá en un futuro próximo. Además, conlleva a la inestabilidad e incredulidad de la Unión Europea, organización que se pretendía establecer cada día más, y que era un ejemplo a seguir, pero que, con este fenómeno, tambalea en su camino de afianzamiento,

fundamentalmente surgido en cuestiones como el *Euroescepticismo*, el *Nacionalismo*, y en la pérdida de independencia y soberanía que implica (e implicaría) el ser parte de la misma, y mucho más, ante una eventual profundización de la unión.

- El impacto que generaría eventualmente el Brexit en Colombia sería de menor carácter, argumentado en que la balanza comercial (tanto exportaciones como importaciones) son de un porcentaje muy pequeño, comparado con las relaciones comerciales que se tienen con los demás países (y especialmente Estados Unidos), por lo que la secuela de realización y materialización del Brexit sería minúscula; por supuesto, haciendo referencia al caso tal en que se tuviese que acudir a una renegociación del tratado directamente con Reino Unido, ya que aún puede existir la posibilidad (tal y como se expuso en el último capítulo), que Reino Unido, más allá de su salida de la Unión Europea, adopte las medidas y acuerdos que se tienen con otros mercados (en este caso, Colombia), de forma inmediata, en los mismos términos en los cuales estaban pactados como cuando *era* parte de la unión, por lo que no habría ningún cambio en este último escenario.
- El Brexit se presenta como una oportunidad inmejorable para potenciar y aumentar los flujos económicos y comerciales que tiene Colombia con Reino Unido, debido a que la monarquía británica, ante su rol y papel de *perdedora* sí o sí como producto de la salida de la Unión Europea, se vería ante la imperiosa necesidad de moderar y suavizar el impacto (bien sea *soft Brexit*, y aún más en *hard Brexit* o en un *no acuerdo*) que causaría la partida de la organización, con la intensificación de relaciones con aquellos mercados con los cuales no tiene demasiados vínculos, corroborando así, la coyuntura favorable para Colombia desde éstos ámbitos.

## BIBLIOGRAFÍA

ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Comercio exterior al día – Reino Unido. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Julio 01 de 2016. No. 361. Boletín Quincenal de Comercio Exterior. 33 p. [Consultado 26, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/08/Boletn-361-Reino-Unido-VF-1.pdf>

ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR –ANALDEX–. Impacto del Brexit para Colombia en comercio exterior. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. 24 de junio de 2016. Dirección de Asuntos Económicos. 4 p. [Consultado 24, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2016-06-24-Brexit.pdf>

ARAÚZ, Celestino y PIZZURNO, Patricia. Citado por BELUCHE, Olmedo. Independencia hispanoamericana y lucha de clases. [Google Académico]. 2 ed. 2012. p. 103 – 104. ISBN: 9789874443007. [Consultado 8, diciembre, 2018]. Disponible en: [bdigital.binal.ac.pa/bdp/descarga.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf](http://bdigital.binal.ac.pa/bdp/descarga.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf)

AZUAGA, Claudia. Módulo uno: la economía y sus principales escuelas. [Google Académico]. Buenos Aires. 68 p. [Consultado 24, octubre, 2018]. Disponible en: <https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2012/03/modulo-1.pdf>

BELUCHE, Olmedo. Independencia hispanoamericana y lucha de clases. [Google Académico]. 2 ed. 2012. 110 p. ISBN: 9789874443007. [Consultado 8, diciembre, 2018]. Disponible en: [bdigital.binal.ac.pa/bdp/descarga.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf](http://bdigital.binal.ac.pa/bdp/descarga.php?f=independencia%20hispanoamericana.pdf)

CHACHOLIADES, Miltiades. Economía internacional. México: Mc Graw – Hill, 1980. Citado por UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cáp. I. p. 1. [Consultado 28, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

DELGADO CANTÚ, Gloria M. Teorías económicas. En: México estructura política, económica y social. [Google Académico]. 3 ed. México: Universidad del Externado de Colombia. 2009. 6 p. ISBN: 9789587102499. [Consultado 26, octubre, 2018]. Disponible en: [http://cvonline.uaeh.edu.mx/Cursos/BV/S0103/Unidad%203/lec\\_32\\_TeoriasEco.pdf](http://cvonline.uaeh.edu.mx/Cursos/BV/S0103/Unidad%203/lec_32_TeoriasEco.pdf)

ENGELS, Friedrich. Protección y libre cambio. Citado por UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. p. 10 – 11. [Consultado 29, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

GIRALDO GORDILLO, Francisco Elieser. El efecto Brexit en la economía británica y su impacto económico y comercial. [Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Especialista en Comercio Internacional. Universidad Militar Nueva Granada. Facultad de Ciencias Económicas. Bogotá D.C. 2017. 30 p. [Consultado 29, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/16377/GiraldoGordilloFranciscoElieser2017.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

JAMES, Harold. Gran Bretaña y Europa: ¿qué sigue? En: Revista de Economía Institucional. [EBSCO]. Bogotá D.C. Vol. 19. No. 36, 2017. 18 p. ISSN: 0124 – 5996. [Consultado 29, octubre, 2018]. Disponible en: DOI: 10.18601/01245996.v19n36.04

KALMANOVITZ, Salomón. Breve historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. 2015. 246 p. ISBN: 9789587251685. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: [https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field\\_attached\\_file/pdf-\\_breve\\_historia\\_economica\\_de\\_colombia\\_ultimo\\_-\\_24-11-15.pdf](https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_breve_historia_economica_de_colombia_ultimo_-_24-11-15.pdf)

KALMANOVITZ, Salomón. Nueva historia económica de Colombia. [Google Académico]. 1 ed. Bogotá. 2010. 179 p. ISBN: 9789587049404. [Consultado 27, diciembre, 2018]. Disponible en: <https://julianmontes.files.wordpress.com/2014/03/54456792-salomon-kalmanovitz-nueva-historia-economica-de-colombia.pdf>

MAESSO CORRAL, María. La integración económica. En: Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía. [Dialnet]. Madrid. No. 858, 2011. 13 p. ISSN: 0019 – 977X. [Consultado 29, octubre, 2018]. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=3637995>

MARTÍNEZ ORTÍZ, Heidy Yohana y RIAÑO PRADA, Gina Marcela. Análisis del fenómeno Brexit en el comercio bilateral entre Colombia y Reino Unido. [Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Profesional en Negocios Internacionales. Universitaria Agustiniiana. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Bogotá D.C. 2018. 64 p. [Consultado 28, enero, 2018]. Disponible en: <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/123456789/371/1/MartinezOrtiz-HeidyYohana-2018.pdf>

MOLINA DEL POZO, Carlos. El largo camino recorrido desde la descentralización hasta el federalismo: el caso de la Unión Europea. En: Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión. [EBSCO]. Vol. 4. No. 8, 2016. 22 p. ISSN: 2307 – 5163. [Consultado 20, enero, 2019]. Disponible en: DOI: <http://dx.doi.org/10.16890/rstpr.a4.n8.p19>

MORA TOSCANO, Óliver Marcel. Las teorías del desarrollo económico: algunos postulados y enseñanzas. En: Apuntes del CENES. [Dialnet]. Tunja. Vol. 26. No. 42, 2006. 27 p. ISSN: 0120 – 3053. [Consultado 26, octubre, 2018]. Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=4829074>

OCAMPO GAVIRIA, José Antonio. Historia económica de Colombia. [Google Académico]. Bogotá. 178 p. ISBN: 9789583802348. [Consultado 30, diciembre, 2018]. Disponible en: <https://es.scribd.com/doc/32020184/HISTORIA-ECONOMICA-DE-COLOMBIA-AUTOR-JOSE-ANTONIO-OCAMPO-COMPILADOR>

PADOA – SCHIOPPA, Tommaso. Citado por SPOLAORE, Enrico. What is european integration really about? A political guide for economists. En: The Journal of Economic Perspectives. [EBSCO]. Vol. 27. No. 3, 2013. p. 125 – 126. ISSN: 0895 – 3309. [Consultado 12, enero, 2019]. Disponible en: [https://www.jstor.org/stable/41955548?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/41955548?seq=1#page_scan_tab_contents)

PORTER, Michael E. La ventaja competitiva de las naciones. Edit. Javier Vergara, México, 1982. Citado por UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. p. 5 – 6. [Consultado 29, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

RUIZ DÍAZ LABRANO, Roberto. La salida de un estado miembro en el proceso de integración. El Reino Unido y la Unión Europea. En: Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión. [EBSCO]. Vol. 4. No. 8, 2016. 23 p. ISSN: 2304 – 7887. [Consultado 21, enero, 2019]. Disponible en: DOI: <http://dx.doi.org/10.16890/rstpr.a4.n8.p41>

SPOLAORE, Enrico. What is european integration really about? A political guide for economists. En: The Journal of Economic Perspectives. [EBSCO]. Vol. 27. No. 3, 2013. 24 p. ISSN: 0895 – 3309. [Consultado 12, enero, 2019]. Disponible en: [https://www.jstor.org/stable/41955548?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/41955548?seq=1#page_scan_tab_contents)

TARABAR, Danko y YOUNG, Andrew T. Liberalizing reforms and the European Union: accession, membership, and convergence. En: Southern Economic Journal. [EBSCO]. Vol. 83. No. 4, 2017. 19 p. ISSN: 0038 – 4038. [Consultado 19, enero, 2019]. Disponible en: DOI: <https://doi.org/10.1002/soej.12183>

TODOROVA, Elena. The future of the European Union – The consequences of Euroscepticism. En: *Vizione*. [EBSCO]. 2017. 8 p. [Consultado 21, enero, 2019]. Disponible en: <https://web.b.ebscohost.com/abstract?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=14098962&AN=125123588&h=EdIRkthhy4IlgKeF5IvrxJ9sP%2bK TekqVCchnkkc9VQKaGDQWBi%2bwrLxbgVu4%2fWok%2faV7G%2foO8CWmud XGK7fIA4w%3d%3d&crl=c&resultNs=AdminWebAuth&resultLocal=ErrCrlNotAuth&crlhashurl=login.aspx%3fdirect%3dtrue%26profile%3dehost%26scope%3dsite%26authtype%3dcrawler%26jrnl%3d14098962%26AN%3d125123588>

TORRES GAYTÁN, Ricardo. Teoría del comercio internacional. Edit. Siglo XXI, México, 1972. Citado por UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. p. 3. [Consultado 28, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MÉXICO. Principales teorías sobre comercio internacional. [Sitio Web]. México D.F. sec. Documentos. Cap. I. 21 p. [Consultado 28, octubre, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

VAN GOOL, Maria Wilhelmina Josepha Antonia y DÍAZ – GRANADOS, Sergio. Acuerdo comercial Colombia – Unión Europea. [Sitio Web]. Bogotá D.C. CO, sec. Publicaciones. Mayo de 2012. Cartilla. 51 p. [Consultado 28, enero, 2019]. Archivo en pdf. Disponible en: [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page\\_content/colombia\\_unio\\_n\\_europea\\_acuerdo\\_comercial\\_jul\\_11\\_heavy\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/page_content/colombia_unio_n_europea_acuerdo_comercial_jul_11_heavy_es.pdf)

