



Informes/Documentos Técnicos [55]

Brexit y sector agroalimentario

Dónde estamos y hacia dónde vamos

Horacio González Alemán

Brexit

y sector agroalimentario

Dónde estamos, hacia dónde vamos

Horacio González Alemán



BREXIT Y SECTOR AGROALIMENTARIO: DÓNDE ESTAMOS, HACÍA DÓNDE VAMOS

© 2017 del texto: el autor

© 2017 de la edición: Cajamar Caja Rural

Edita: Cajamar Caja Rural

www.publicacionescajamar.es
publicaciones@cajamar.com

Diseño y maquetación: Beatriz Martínez Belmonte

Imprime: Escobar Impresores SL

Depósito Legal: AL-2309-2017

Fecha de publicación: noviembre 2017

Impreso en España / *Printed in Spain*

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, offset o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita de los titulares del Copyright.

Índice

1. Introducción.....	7
2. Una visión de conjunto. El marco general	8
3. Los grandes temas en juego para el sector agroalimentario europeo (y británico).....	10
3.1. El rompecabezas presupuestario	10
3.2. Normas técnicas y de calidad, legislación agroalimentaria.....	11
3.3. El régimen de relaciones comerciales entre la Unión Europea y el Reino Unido. Un menú amplio, pocas alternativas	13
3.4. Las relaciones con el resto del mundo. La cuadratura del círculo	16
3.5. Los precios y más.....	18
4. ¿Y España? Aventurando elementos para salir de la niebla	20
4.1. España y Reino Unido, socios clave	20
4.2. Nuestra fuerza. El capítulo agroalimentario.....	21
4.3. Algunas pistas para algunos sectores.....	22
5. El otro punto de vista: una visión desde las islas.....	25
5.1. Visión general	25
5.2. Sector agrícola y ganadero.....	26
5.3. Sector pesquero	28
5.4. Industria alimentaria	28
5.5. Detallistas y mayoristas	30
5.6. HORECA.....	31

6. Los hechos (hasta hoy) y las reflexiones finales	33
Agradecimientos	38
Referencias bibliográficas.....	38
Anexos	
Anexo 1.....	40
Anexo 2.....	42
Anexo 3.....	44
Anexo 4. La cuestión financiera.....	45
Anexo 5. ¿Una nueva política agraria para el Reino Unido?	46

1. Introducción

Una de las enseñanzas del mundo político actual es que «los referéndums los carga el diablo», y buen ejemplo de ello es precisamente el *brexít*.

Desde que en marzo de 2017 se pusiera el contador en marcha al activar el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea (TFUE) nos enfrentamos a un terreno virgen en el que todo se ha de ir construyendo y negociando entre el Reino Unido y la Unión Europea, y por lo tanto es difícil imaginar cómo puede acabar este proceso. Hay teorías para todos los gustos –*brexít* duro, *brexít* blando, periodo de transición tras la ruptura (que con cierta sorna algunos la llaman «tercera vía»), consulta ciudadana al final del proceso que podría mantener al Reino Unido dentro de la Unión...– pero sea como fuere, a día de hoy, el desafío está en deshacer lo andado y desconectar ambas partes después de más de cuarenta años de convivencia, y es en este proceso en el que el presente documento se centra, así como en apuntar algunos temas claves del modelo que habrá de regir las nuevas relaciones entre la Unión Europea y el Reino Unido.

No es fácil empeño, porque implica tanto temas generales, de gran calado político y económico, como particulares del sector agroalimentario donde nos vamos a concentrar. Pero sin hacer ficción, al menos esperamos poder entresacar asuntos en los que centrar la atención a lo largo de todo este proceso, temas que impliquen directamente a nuestro sector agroalimentario y sus intereses esenciales, tanto a nivel comunitario como nacional. Cuestiones que en definitiva nos hagan pensar en cómo orquestar la mejor defensa de nuestros intereses y no perder valor en un mercado como el británico en el que tenemos grandes intereses como país y como sector.

Seguro que a lo largo del proceso se producirán sorpresas y cambios –no olvidemos que en estas negociaciones «nada está cerrado hasta que todo esté cerrado»–, pero hemos intentado retener aquellos

temas que estarán con toda seguridad en la mesa de negociación y que por tanto nos afectan.

Esperemos que este ejercicio aporte luz y sea de utilidad al lector. Lo que sí podemos avanzar es que en pleno siglo XXI hacer un ejercicio de desconexión de este calibre es una vuelta atrás, y que tendrá un precio importante para las dos partes –especialmente para el Reino Unido–.

2. Una visión de conjunto. El marco general

El 29 de abril 2017 los jefes de Estado y de Gobierno de la UE (el Consejo Europeo) acusan recibo de la carta del gobierno británico para poner en marcha la desconexión de la UE mediante el ya famoso artículo 50 del Tratado de Lisboa, y establecen unas líneas generales para la negociación por parte de la UE a 27.

Estas líneas generales, a las que luego han de someterse tanto el Consejo de Ministros de la UE como la Comisión Europea –la que habrá de llevar el peso de la negociación a lo largo de estos dos años–, son de especial importancia porque marcan el camino y la forma de negociar.

En este sentido, el esquema y las orientaciones básicas se pueden resumir de la siguiente forma:

- Solo negocia la Unión, no los Estados miembros; se trata pues de reafirmar la importancia de estar unidos todos los 27, y de evitar atajos o interferencias en este delicado proceso.
- El peso de la negociación lo lleva la Comisión Europea, que ha nombrado como negociador jefe a Michel Barnier, francés, excomisario de la Unión, quien dirige la *Task Force Brexit*. Mensualmente se reúne con la contraparte británica, David Davies, secretario de estado para la salida de la UE, y van poniendo sobre la mesa los temas de la negociación y las posiciones de ambas partes para a partir de ahí avanzar en los debates.
- La Comisión informa periódicamente al Consejo de Ministros y al Consejo Europeo. También está implicado el Parlamento Europeo, que ha puesto a la cabeza de sus trabajos para el *brexit* a Guy Verhofstadt, liberal. Hay que recordar que una vez finalizadas las negociaciones, el Parlamento Europeo deberá ratificar el

acuerdo –al igual que los 27 parlamentos nacionales–, y de ahí la importancia de su implicación desde los inicios.

- Se establecen claramente dos fases de la negociación: la de la retirada del RU de la Unión, y la del modelo que habrá de regir la relación entre ambas partes a partir del 29 de marzo de 2019. Estamos en la primera, y ha quedado claro que solo si hay avances en esta fase se podrá abrir el debate de la segunda.
- El acuerdo debe estar cerrado el 29 de marzo de 2019. Aquí la Unión ha jugado una posición de fuerza para que se respeten los plazos que indica el artículo 50. Si no se consigue cerrar el acuerdo en ese plazo, el Reino Unido se vería en una situación enormemente difícil sin ser miembro de la UE y sin un marco para las relaciones con el resto del mundo. El reloj funciona en beneficio de la Unión.
- Los objetivos prioritarios de la UE son la defensa de los intereses de los ciudadanos, las empresas y los Estados miembros, así como de nuestros intereses internacionales, y como se apuntaba al inicio, «nada estará acordado hasta que todo esté acordado».
- Las prioridades incluyen la protección de los intereses financieros de la Unión, es decir, que el Reino Unido satisfaga todas las cantidades y compromisos asumidos como miembro de la Unión, que deben acordarse durante la negociación.
- Reino Unido deberá asumir como plenamente válidas las sentencias del Tribunal de Justicia de la UE, incluso para aquellos asuntos pendientes a la fecha de retirada, y otro tanto pasará con los expedientes abiertos por la Comisión en los que esté implicado ese país en materia de libre circulación, incumplimiento de normas UE, ayudas de Estado, competencia, contenciosos sobre pagos de fondos comunitarios...
- El principio de libre circulación de mercancías habrá de respetarse hasta la fecha formal de retirada.
- Hay que preservar el mercado interior comunitario, lo que significa que no es negociable ni pueden tratarse por separado en sus cuatro elementos: libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales. Y lo más importante: cualquier acuerdo al que se llegue en la segunda fase no podrá ser igual de beneficioso que la pertenencia a la Unión, ya que ello socavaría el

Mercado Único Europeo y lanzaría una señal de debilidad hacia aquellos miembros de la UE que pudieran estar pensando en un movimiento similar.

- Las agencias europeas con sede en el Reino Unido se trasladarán a otro Estado miembro.
- El acuerdo que se adopte contará con un sistema para su aplicación efectiva, así como con un procedimiento de solución de diferencias y un esquema para afrontar «situaciones inesperadas».

3. Los grandes temas en juego para el sector agroalimentario europeo (y británico)

Entrando ya en materia, debemos abordar temas de carácter horizontal que afectan al proceso de manera directa, aunque no estén formalmente en la agenda de negociación.

3.1. El rompecabezas presupuestario

El primero de ellos es el presupuesto de la Unión Europea. La verdad es que el proceso de desconexión ha llegado en un momento delicado.

En términos generales se puede decir que el Reino Unido es un importante contribuyente al presupuesto de la UE, pero en lo que respecta a la Política Agraria Común (PAC) su papel se relativiza. Si bien en términos globales su contribución es del 10,5 %, al final solo aporta el 5 % de los recursos destinados a la agricultura.

En 2014, su contribución fue de 14.100 millones de euros tras la deducción del «cheque británico» (6.000 millones de euros), mientras que el gasto comunitario en ese país fue de 7.000 millones de euros, lo que equivale a decir que el Reino Unido fue un contribuyente neto al Presupuesto de la Unión con 7.100 millones de euros.

Pero para poder hacernos una idea más precisa, estas cifras hay que ponerlas en su contexto en función de las prioridades políticas del Reino Unido en relación con la distribución del presupuesto comunitario. Curiosamente, de cada euro que el Reino Unido aporta al presupuesto UE le revierten 0,57 céntimos al sector agrario, bastante más que en otras políticas, donde la media de retorno está en 0,37 céntimos. Esta idea se complementa con el hecho de que la mitad de la renta del agri-

cultor británico procede de las ayudas europeas, porcentaje altamente significativo y con una importante carga política.

Tomando 2013 como base, el Reino Unido recibió por vía de la PAC 3.900 millones de euros, y contribuyó a la misma política con 6.800 millones, lo que viene a indicar que Reino Unido supone un 5 % aproximadamente del presupuesto agrario de la Unión, como apuntábamos antes.

Dicho esto, la primera pregunta es qué pasará después de la salida del Reino Unido: ¿se cubrirá el déficit de ingresos o por el contrario se reorientará el gasto comunitario a los recursos que aporten solo los 27? Esta pregunta, de imposible respuesta a fecha de hoy, debe situarse en un contexto mayor como es el marco financiero plurianual de la UE.

El marco financiero plurianual de la UE es un acuerdo según el cual se establece un límite máximo de pagos totales durante un periodo de siete años (el actualmente en vigor va de 2014 a 2020), aunque permite ciertas variaciones en los presupuestos anuales. Este marco financiero ha empezado ya a discutirse en el seno de la Unión, y aunque nada está cerrado, es evidente que casi coincide en el tiempo con el debate del *brexit* y será determinante para la atribución de recursos para la PAC en los próximos años.

Si a ello además le sumamos que la propia PAC va a ver revisada con vistas al 2020, nos encontramos frente a una ecuación difícil de resolver pero que no augura «vacas gordas» en términos de recursos para la agricultura.

En resumen, el *brexit* complica la financiación futura de la PAC de manera sustancial y todo parece indicar que habrá que luchar mucho para que se mantengan sus actuales niveles de apoyo.

3.2. Normas técnicas y de calidad, legislación agroalimentaria

Otro apartado capital es el de las normas técnicas y estándares obligatorios (normas de comercialización, de calidad, límites máximos, control oficial, seguridad alimentaria, trazabilidad, figuras de calidad agroalimentaria, y un largo etcétera). Se estima que son más de 4.000 disposiciones legislativas que han «europeizado» el modelo británico después de cuarenta y cuatro años, y que le han unido de manera definitiva al continente.

La respuesta del gobierno del Reino Unido a este desafío ha sido la de proponer la denominada *The Great Repeal Bill*, un proyecto de ley en debate en el Parlamento que busca incorporar directamente la legislación europea al derecho interno británico como primera medida. *The Great Repeal Bill* tiene el objetivo de asegurar que las mismas reglas y leyes que están vigentes el día de antes de hacerse efectiva la salida de la UE, seguirán vigentes el día después. Todo el cuerpo legislativo de la Unión Europea y que se aplica en el Reino Unido (el llamado *acquis*) pasará a formar parte de la legislación británica, hasta que el Parlamento Británico empiece a derogar y modificar estas leyes para crear la propia legislación británica independiente de Europa.

Parece lógico este movimiento puesto que ello evita la inseguridad jurídica de los operadores, que ya están familiarizados con el modelo, asegurándoles además el mantenimiento de unos de los estándares más elevados del mundo. Sin embargo, nada se sabe aún de que pasará a partir de 2019. Es una incógnita crucial tanto para ellos como para nosotros, porque en función de si deciden copiar el modelo comunitario o establecer uno propio, el comercio bilateral Reino Unido-Unión Europea se verá facilitado o por el contrario entorpecido. No olvidemos que las normas técnicas son a día de hoy el gran obstáculo al comercio agroalimentario, más incluso que los propios aranceles.

Es más, en el caso en que «copiaran» el modelo comunitario estarían de facto perdiendo la soberanía normativa porque las reglas las escribiría Bruselas sin participación del Reino Unido, y si se articulara un sistema de reconocimiento mutuo o equivalencia estaríamos siempre entorpeciendo el comercio bilateral con nuevos procedimientos.

La visión que se tiene en el Reino Unido de la normativa comunitaria es que es restrictiva y crea barreras para el libre comercio. Los tres escenarios posibles de futuro por los que se puede decantar el Parlamento son:

- Seguir «armonizados» con la UE. Facilitará el comercio entre el Reino Unido y la UE gracias a que los alimentos del RU cumplen la normativa UE (y al revés), pero con el inconveniente que el RU no tendrá voz en futura legislación europea.
- Adoptar una legislación menos restrictiva, pero que siga siendo compatible con los requisitos europeos. Sería una solución popular para muchas empresas, pero obligaría a mantener un

sistema de reconocimiento mutuo no siempre fácil y siempre costoso.

- Adoptar una legislación menos restrictiva e incompatible con la EU. Dificultaría y encarecería el comercio del Reino Unido hacia la UE, y pondría barreras a la importación de productos.

No ha habido pronunciamientos al respecto, pero no podemos obviar la figura de alimentos de calidad diferenciada regulada por la Unión Europea. Denominaciones de Origen, Indicaciones Geográficas Protegidas y Especialidades Tradicionales Garantizadas suelen ser marcas de un peso importante que se asocian a un valor superior, por eso suelen alcanzar precios más elevados que productos similares no amparados por esta regulación. Un buen número de estos alimentos y bebidas son populares en el Reino Unido. Si los británicos decidieran desengancharse del modelo comunitario de calidad diferenciada podríamos enfrentarnos a dos acontecimientos: uno, la necesidad de negociar un nuevo modelo de reconocimiento mutuo y otro, la posible competencia en ese mercado con otras figuras de calidad que hoy no están reconocidas (por ejemplo, *Champagne* californiano).

Así pues, en el ámbito de las normas técnicas y estándares obligatorios se afronta un elemento esencial de la negociación, ya que en función del modelo que se acuerde para implantar a partir de marzo de 2019 nos encontraremos con un sistema de relaciones facilitador del comercio y de los flujos, o por el contrario estos se harán más pesados y costosos. No se puede olvidar que el Reino Unido produce el 61 % de su consumo alimentario total, y que su principal socio comercial agroalimentario es la Unión Europea (Ver Anexo 1, datos de la Secretaria de Estado de Comercio). Especial atención deberemos prestar a la figuras de calidad diferenciada.

3.3. El régimen de relaciones comerciales entre la Unión Europea y el Reino Unido. Un menú amplio, pocas alternativas

Si las negociaciones para la desconexión avanzan, el Consejo Europeo permitirá, como hemos dicho, empezar a negociar cual será el modelo de comercio que unirá a ambas partes una vez se consume el divorcio.

En este aspecto varias son las posibilidades que se abren:

- En primer lugar, el modelo del Espacio Económico Europeo (EEE), que ya une a Noruega, Islandia y Liechtenstein a la Unión Europea. Los miembros del EEE están completamente integrados en el mercado interior comunitario para la mayoría de bienes y servicios, salvo agricultura y pesca. Aplican las cuatro libertades, asumen y se someten a las normas técnicas de la UE sin poder participar en su aprobación y contribuyen al presupuesto comunitario. Pero, por el contrario, no están sometidos a la política comercial común por lo que pueden negociar acuerdos con terceros países, aunque a cambio estén sometidos a normas de origen y su inspección para evitar que entren en la UE productos de terceros países con ventajas arancelarias que no les corresponden. Parece claro que esta no habría de ser la solución porque implica la libre circulación de personas, contribuciones al presupuesto de la UE y pérdida de la soberanía normativa.
- La segunda posibilidad es el modelo suizo. Suiza, miembro de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, o EFTA en sus siglas en inglés) tiene un régimen peculiar con la UE por el cual consigue un acceso privilegiado al mercado europeo (no en productos agroalimentarios), está fuera de la libre circulación de servicios (incluidos los financieros), fuera de la política comercial común, y tiene que aceptar los estándares europeos sin participar en ellos. Además, Suiza contribuye con recursos al presupuesto de la UE, lo que hace poco factible esta modalidad.
- La tercera sería el modelo turco. Turquía, al igual que San Marino y Andorra, tiene su propia unión aduanera con la UE, salvo para productos agrarios. Este modelo implica que Turquía tiene que aplicar a los productos importados la protección arancelaria fijada por la UE frente a terceros países, pero le permite no tener barreras de acceso (insisto, salvo productos agroalimentarios) al mercado europeo ni aplicar reglas de origen. Las ventajas de este modelo de unión aduanera sin un mercado único está en que no tiene que aplicar las cuatro libertades, contribuir al presupuesto ni aceptar la jurisdicción del Tribunal Europeo de Justicia; las desventajas en que no permite autonomía para negociar acuerdos comerciales con el resto del mundo. Parece difícil que el Reino Unido acepte hipotecar su libertad negociadora, un país de tradición librecambista y que ya ha anunciado a los cuatro

vientos su deseo de seguir siéndolo, empezando por los Estados Unidos de Norteamérica.

- Otra posibilidad se abre con los acuerdos de libre comercio, una solución que ya ha apuntado la señora May como preferencia, pero que requerirá tiempo. Los ejemplos los tenemos en los casos de Ucrania, Canadá o Japón, en los que se preserva el acceso al mercado libre de aranceles para la mayoría de los bienes (e incluso en algún caso servicios), y que conllevaría además no tener que aplicar la libre circulación de personas, no tener que asumir automáticamente las normas y estándares de la UE y probablemente tampoco la jurisdicción del Tribunal Europeo. Por el contrario, habría controles en frontera, reglas de origen obligatorias, muchos servicios estarían excluidos y cada parte mantendría sus estándares por lo que se haría necesario articular un sistema de reconocimiento mutuo o equivalencia de sistemas.
- Pero hay una solución drástica que no podemos olvidar: Theresa May ha declamado en varias ocasiones que «salir sin pacto es mejor que un pacto malo», otra de sus frases célebres. Supondría romper completamente con la Unión Europea y en el área del comercio internacional volver a las regulaciones de la OMC, con sus aranceles y demás requisitos. Parece algo poco deseable y factible, pero es un mensaje potente de cara a sus ciudadanos, muchos de los cuales no pueden llegar a entender las implicaciones prácticas y ven en ello un acto de dignidad contra el yugo de la Unión Europea del que se quieren liberar, sin pagar factura del divorcio y dejando de estar bajo la jurisdicción del Tribunal de Justicia Europeo. Política-ficción con desastrosas consecuencias para el Reino Unido.
- Por último, y para contradecir la posibilidad anterior, hay que hacer mención al documento presentado el pasado 15 de agosto por el gobierno británico en el que se propone un periodo transitorio de dos años a partir de 2019, fase durante la cual los cambios serían mínimos frente a la situación actual, de manera que ambas partes se darían un tiempo para acordar un modelo definitivo de relaciones comerciales. La idea como tal no parece descabellada, pero la propuesta británica pretende que durante ese tiempo ellos puedan empezar a negociar acuerdos con terceros países, algo que la Comisión ya ha rechazado.

La propuesta se complementa con dos posibles modelos de relaciones a futuro: una por la que los trámites aduaneros se agilizarán al máximo con ayuda de las nuevas tecnologías, algo que ya es factible porque el nuevo Código Aduanero Comunitario contempla la conexión telemática de todas las aduanas de todos los Estados miembros. Otra según la cual no habría control fronterizo entre el Reino Unido y la UE pero frente a mercancías de terceros países el Reino Unido impondría un sofisticado modelo de control para separar las que acaban en su país y las que llegan al Continente, con devolución de las diferencias arancelarias.

Estas alternativas que han sido bautizadas como «kafkianas» no han merecido siquiera una valoración por parte de Bruselas, que insiste en que primero hay que resolver la salida (personas, deuda británica), y luego hablar del futuro régimen de comercio.

En resumen, en términos comerciales, la elección no parece fácil para el Reino Unido: tiene que elegir entre ceder soberanía si quiere amortiguar el efecto del *brexit*, o asumir un impacto en términos arancelarios, de costes, de precios y, por tanto, de ingresos si quiere mantener su independencia. No hay solución intermedia ni artificios, y se incrementarán los costes y la complejidad de las operaciones comerciales.

Además es evidente que como partimos de cero aranceles, todo lo que pueda venir será una subida con impacto negativo para ambas partes y con seguridad llevará varios años de negociación.

3.4. Las relaciones con el resto del mundo. La cuadratura del círculo

Los temas relativos al comercio internacional no se agotan con el modelo de relaciones que finalmente se acuerde para regir el comercio entre la UE y el Reino Unido. Vivimos en un mundo interconectado y tenemos obligaciones adquiridas ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Reino Unido tendrá que pasar a ser miembro autónomo de la OMC, y por tanto negociar uno por uno con el resto de países del mundo su relación comercial. Este paso no sería inmediato, y lo lógico es que Reino Unido comunique a la OMC su deseo, al menos durante un cierto periodo de tiempo, de mantener los mismos niveles arancelarios frente a terceros que en su estatus de miembro de la UE. De esta forma tendrían

tiempo para negociar sus nuevos acuerdos bilaterales y se evitaría además un efecto colateral importante: la compensación a terceros. La idea es sencilla: si se mantiene el mismo arancel que cuando eran miembros de la UE no hay cambios, así que no hay nada que compensar a terceros.

De no hacer nada, el Reino Unido tendría que aplicar los aranceles de base de la OMC, especialmente altos para los productos agroalimentarios.

Por contra, el tema de los contingentes podría ser más espinoso. Como miembro de la UE, el Reino Unido tiene que respetar las ventajas de los contingentes arancelarios comprometidos en la OMC. Si una vez fuera de la Unión no los respetaran, podrían tener que afrontar alguna denuncia de un tercer país ante la OMC que se sintiera perjudicado por el cambio pero afectaría solo al Reino Unido, ya que es este país quien ha propiciado el cambio, no la Unión Europea.

Según las estimaciones de expertos, en la actualidad existen 124 contingentes OMC, muchos de los cuales incluyen a productos agroalimentarios, aunque bien es verdad que solo 13 se utilizan hasta agotar sus beneficios arancelarios.

En fin, la prudencia indica que en materia comercial, como llegaremos a 2019 y no tendremos aún un acuerdo negociado lo lógico sería aplicarnos entre la UE y el Reino Unido los aranceles de base consolidados en la OMC, que son los niveles más bajos existentes –aunque hay que decir que aun así, los productos agroalimentarios tienen siempre unos aranceles superiores a la media–. En todo caso, la OMC podría aceptar también de forma temporal mantener la situación actual –es decir, derecho cero–, mientras se negocia el acuerdo definitivo, si el Reino Unido y la UE solicitaran a la OMC mantener temporalmente la extensión de la libre circulación.

Una vez fuera de la Unión Europea, la prioridad del gobierno británico es firmar acuerdos de libre comercio con el mayor número posible de países. Podría suponer un problema para las empresas españolas que venden allí sus productos en el caso que los británicos firmaran acuerdos beneficiosos con países que producen lo que nosotros vendemos allí. EEUU, Australia y Nueva Zelanda han sido declarados como países prioritarios, y también se ha dejado ver la posibilidad de unirse a acuerdos multilaterales como el NAFTA y el *Trans Pacific Partnership*.

Algunos de estos futuros acuerdos ya están rodeados de polémica sin ni siquiera haberse sentado a negociar: un potencial acuerdo de libre

comercio con los EEUU podría suponer, por ejemplo, la llegada masiva de carne de ternera, cerdo y pollo de ese país. Las prácticas de producción en EEUU son más permisivas que en la Unión Europea, y permiten producir con menores costes que en Europa con el consecuente agravio para los ganaderos del Reino Unido y el rechazo del público a las hormonas en el vacuno o la desinfección en la carne de pollo.

Estos acuerdos con terceros países que negociaría el Reino Unido pueden abrir nuevas oportunidades para las empresas británicas, pero también incrementar la competencia en su mercado interior con la entrada de nuevos actores por lo que España tiene que estar atenta a estas negociaciones para evitar perder cuota allí.

Sea como fuere, el título de este apartado no desdice a la realidad: la Unión Europea tiene firmados más de 53 acuerdos comerciales con países o regiones del mundo y la OMC cuenta actualmente con 164 miembros, por lo que salir del sistema comunitario y construir uno propio tendrá, sin duda, un elevado coste y desgaste para el Reino Unido.

En términos de la OMC, Reino Unido y la UE podrían mantener la «situación actual» –es decir, derecho cero entre las partes– de manera temporal, hasta que se negociara el acuerdo definitivo.

Las empresas españolas tienen que estar atentas a estos desarrollos. Aunque sean a largo plazo, pueden suponer la entrada en el mercado británico de producto de países que compiten con nosotros y que acabarían erosionando nuestra presencia comercial.

3.5. Los precios y más

Si consideramos que el nivel de autoabastecimiento alimentario del Reino Unido es del 61 %, y que la mayoría de las importaciones agroalimentarias proceden de la UE a 27, es evidente que el impacto sobre los precios puede ser importante. Pero también hemos de incluir en esta ecuación el tipo de cambio para tener una idea más acertada de lo que pudiera pasar. Cuando se conoció el resultado del referéndum la libra esterlina cayó un 13 % y ahora está cerca de la paridad con el euro, afectando directamente al precio de las importaciones que viene nominadas en euros o dólares y por tanto a los precios y a la inflación. Las empresas alimentarias han contenido el impacto de esta inflación, algunas como los supermercados para no ser los primeros en subir los precios, y otras,

como algunos fabricantes, bastante condicionados por la dura competencia que existe en el gran consumo británico.

Pero desde hace unos meses la inflación de los alimentos en gran consumo empezó a escalar, y se sitúa ya entre el 2 y el 3 % dependiendo el mes.

Es difícil aventurar nada en este sentido porque intervienen varios factores, como son los aranceles que finalmente se cobren a la importación en ese país, la evolución de la libra (depreciación/apreciación), y el perfil del consumo (el *mix* de productos importados que se ofrezca en los supermercados, y el peso que los productos comunitarios o de terceros países tengan en el mismo).

Tampoco podemos olvidar que los trámites aduaneros entre Reino Unido y la UE volverán a instaurarse y el simple hecho de tener que pasar aduana (física o electrónica) ya tiene un coste, además de las emisión de certificados sanitarios o fitosanitarios, controles por análisis de riesgo... y todo ello acaba haciendo más difícil la operativa de comercio exterior y encareciéndola. Todo parece indicar pues que las familias británicas se verán afectadas potencialmente por cambios impredecibles en el precio de los alimentos, con efectos más patentes en la parte de la población con menos recursos.

Además, a esto se ha sumado un estancamiento y leve retroceso de los ingresos familiares, por lo que los consumidores tienen que volver a ser muy prudentes con los gastos. Vemos como vuelven los hábitos que se desarrollaron durante la crisis financiera, la llamada «compra inteligente»: ser selectivo con las tiendas (prefiriendo a los discounters), buscando ofertas y favoreciendo la MDD.

No cabría decir lo mismo del lado de la UE a 27, ya que las importaciones de productos agroalimentarios procedentes del Reino Unido no tienen ese carácter tan estratégico como a la inversa. Si analizamos los datos de comercio exterior (Anexo 2) veremos que las principales partidas de importación en la UE con origen en Reino Unido son cereales, bebidas excepto zumos, residuos de la industria alimentaria, carnes y pescados, crustáceos y mariscos. Quizás solo estos últimos y las bebidas con contenido alcohólico –básicamente *whisky*– serían reseñables. De todas formas, nada que en principio pudiera hacer pensar en una alteración significativa de precios en la UE a 27, y además el *whisky* es-

taría libre de aranceles de entrada en la UE, por lo que no cambiará nada para este.

En resumidas cuentas, y aunque no sea posible conocer la magnitud, parece evidente que el tipo de cambio y la instauración de aranceles habrán de afectar al precio de los alimentos en el Reino Unido y por tanto a la inflación, algo que no se espera sea tan evidente del lado comunitario. Hay motivos para pensar que los hábitos de contención en el consumo que se han instaurado durante la crisis en el consumidor británico se mantendrán. Los nuevos costes y procedimientos aduaneros derivados del divorcio habrán de afectar a ambas partes por igual.

4. ¿Y España? Aventurando elementos para salir de la niebla

No solo porque la climatología del Reino Unido haga fácil el símil del título de este apartado, es que además, llegados a este punto del documento, parece evidente que quedan muchas incógnitas por despejar en el proceso y que las negociaciones se encuentran en un estadio todavía inicial.

Sobre la base de lo apuntado en el apartado anterior, en este vamos a analizar una serie de cuestiones que aventuramos son de interés para nuestro país y a las que debemos prestar especial atención. Todo está abierto, pero mejor adelantarnos y construir alternativas.

4.1. España y Reino Unido, socios clave

Es importante, aunque sea brevemente, poner en un contexto general las relaciones entre ambos países no solo para tener una magnitud de las mismas, sino y sobre todo, para saber qué peso tiene cada factor en la conformación de la posición española y lo que se defenderá en Bruselas a lo largo del proceso. Actualmente Reino Unido es el séptimo socio comercial de España y nuestro cuarto cliente (ICEX, 2017).

El saldo de la balanza comercial es positivo para España (+7.806 millones de euros en 2016), habiendo sido el cuarto destino de las exportaciones españolas en el mundo y el sexto país de origen del total de las importaciones hispanas. El rasgo esencial del comercio bilateral está en el peso del capítulo agroalimentario de nuestras exportaciones (entre alimentos y bebidas casi el 20 % del total), y por el lado británico destacan aceites de petróleo, coches, medicamentos y otros bienes industriales.

En materia de inversiones, Reino Unido es nuestro primer destino en el exterior, mientras que para nosotros la inversión británica es la segunda más importante (ICEX, 2017).

Otro capítulo esencial es el del turismo, sector en el que los británicos son el primer mercado mundial para nuestro país y nosotros para ellos somos el tercer cliente después de Estados Unidos y Francia.

Tampoco podemos olvidar otro tema clave como es la población de residentes británicos en España, superior a los 250.000 –la gran mayoría permanentes, jubilados–, y los 132.000 españoles que según el Instituto Nacional de Estadística viven en el Reino Unido –la mayoría por trabajo o estudios–.

Queda patente por tanto la importancia de las relaciones económicas bilaterales entre España y el Reino Unido, en especial desde el punto de vista del sector agroalimentario, los servicios (banca, construcción), el turismo y los residentes. Todos estos factores, junto con el asunto de Gibraltar –sensible políticamente, pero bien negociado por nuestro gobierno– orientarán la posición española de manera determinante durante todo el proceso.

4.2. Nuestra fuerza. El capítulo agroalimentario

Si descendemos a nuestro sector, y según las estadísticas más actualizadas (Anexo 2, Secretaria de Estado de Comercio), la importancia del sector agroalimentario se hace más patente aún más si cabe. Resumiendo los mencionados datos, nuestras ventas en ese mercado son de 3.819 millones de euros, tres veces más que las compras, que ascienden a 1.311 millones.

Por el lado de nuestras exportaciones destacan:

- Frutas sin conservar.
- Legumbres y hortalizas sin conservar.
- Bebidas (vinos y espirituosos básicamente).
- Conservas de frutas o verduras.
- Aceites.
- Bollería.

- Preparados alimenticios diversos.
- Conservas de carne o de pescado.
- Productos lácteos (básicamente quesos).
- Residuos de la industria alimentaria.

Por el lado de las importaciones en España, el *ranking* es el siguiente:

- Bebidas (básicamente espirituosos).
- Cereales.
- Pescados, crustáceos y mariscos.
- Preparados alimenticios diversos.
- Cacao y sus preparaciones.
- Bollería.
- Carnes y despojos.
- Lácteos.
- Frutas y hortalizas en conserva.
- Artículos de confitería.

4.3. Algunas pistas para algunos sectores

Teniendo en cuenta la importancia que para España tiene el mercado británico, podemos intentar dar algunas pistas sobre temas que deben ocuparnos o preocuparnos, según el caso, en este proceso del *brexit*.

La primera premisa general que hay que recordar es que en términos de costes añadidos –aranceles en su caso, tramitación aduanera y certificados, etc.–, nuestras exportaciones van a tener un sobrecoste. Nos guste o no, como todos los países de la UE a 27, pasaremos de un régimen de comercio intracomunitario a un régimen de tercer país.

En este sentido, la complicación de los trámites comerciales sin duda favorecerá el papel de las empresas de importación/exportación. La facilidad con la que ahora se pueden mover la mercancías en el mer-

cado interior permite que muchas empresas lleven a cabo directamente operaciones de poco volumen, pero continuadas. A partir de 2019, la burocracia y complejidad de las operaciones puede hacer que las pymes vuelvan a necesitar la asistencia de servicios profesionales externos, que se beneficiarán de las economías de escala.

La segunda apreciación es que perderemos seguramente la ventaja arancelaria de la que hoy disfrutamos frente a terceros en el mercado británico. ¿Hasta qué punto? Hoy no es posible saberlo. Lo que si podemos aventurar es por dónde existe riesgo de que la pérdida de esa preferencia implique también retroceso en la competitividad, es decir, que perdamos nuestra posición de ventaja relativa en el mercado británico. Veamos algunas pistas por sectores.

Si hablamos de frutas y hortalizas, la competencia nos vendrá especialmente en tomates de Marruecos; en cítricos de Sudáfrica, Argentina, Turquía y Marruecos; en uva de mesa de Sudáfrica, Turquía y Chile; en fresas y berries de Chile, Nueva Zelanda y Marruecos; y en manzanas y peras de Sudáfrica, Chile y Nueva Zelanda. Bien es verdad que contamos con la ventaja de la proximidad para mantener nuestra posición, pero la competencia puede aventurarse dura por lo que la mejora en el servicio al cliente británico se hace indispensable desde estos momentos.

Una consideración importante sería la gran pérdida de agilidad y velocidad que va a suponer la reinstauración de las aduanas. Gracias al mercado único, los envasadores españoles podían cargar un camión de brócoli en Murcia y mandarlo al Reino Unido sin tener que hacer más que las paradas que necesitara el conductor o para repostar. A partir del *brexit* habrá que parar en la frontera, habrá que emitir certificados y la documentación que se requiera, y serán objeto de inspecciones, por lo que será más laborioso que hasta ahora y tomará más tiempo.

En materia de vinos es conocida la competencia del «Nuevo Mundo» que no ha dejado de crecer en los mercados, sobre todo como el británico, durante los últimos 20 años. Argentina, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda están a la cabeza.

Por el contrario, otra de nuestras exportaciones estrella, el aceite de oliva no deberá perder su comfortable posición ya que la competencia le viene directamente de otros socios comunitarios (Italia y Grecia).

En cuanto a los sectores cárnicos, quizás el impacto más significativo esté en el sector del vacuno, aunque hay que decir que de los

1.000 millones de euros de importación en este capítulo más de 700 proceden de Irlanda, el país más afectado; pero dicho esto, países como Brasil, Argentina, Australia o Estados Unidos habrán de presionar para potenciar su ventaja. Algo similar pero en menor escala puede ocurrir con el porcino que también podría verse afectado y amplificar los efectos del embargo ruso, aunque no así en los productos elaborados cuya competitividad se basa más en el valor que en el precio.

En cuanto al ovino, la fortaleza de Nueva Zelanda debe ser objeto de especial atención no solo por sus exportaciones al Reino Unido sino por las reexportaciones que desde ese mercado se hacen al continente, lo que nos lleva a recordar que en este, como en otros casos, la UE deberá estar vigilante para que las futuras exportaciones británicas al mercado de la UE a 27 cuenten con las debidas salvaguardias de manera que por la vía de los hechos no vayamos a abrirnos a importaciones del resto del mundo.

Otro sector que puede sufrir alteraciones es el del azúcar y productos transformados a base de azúcar. La apertura del Reino Unido al mercado mundial puede desvelar un escenario totalmente nuevo teniendo en cuenta el difícil equilibrio entre azúcar de caña y azúcar de remolacha. Este último, recientemente abierto a la competencia en Europa, puede sufrir el impacto de un incremento de importaciones de azúcar de caña procedente de los Estados Unidos o de países de la Commonwealth, tradicionales suministradores de las islas hasta su entrada en el Mercado Común. Aquí también se impone un control del origen para evitar la reexportación a la UE con fines industriales o de consumo en condiciones ventajistas.

En cuanto a los productos lácteos nos encontraríamos en una situación similar a la del ovino con Nueva Zelanda, aunque Irlanda y Francia serían los países europeos más afectados, siendo de poca entidad el impacto para España –mayoritariamente en quesos–. No obstante, sería un factor añadido a la crisis del sector productor que podría afectar a su estabilidad negativamente.

Por último cabe mencionar los productos de la pesca, cuyo impacto sobre los productos frescos dependerá de las negociaciones en este ámbito en el que nuestro país es líder –y en el que Reino Unido siempre se ha sentido maltratado por la Unión–. Todo queda pues supeditado al resultado de las negociaciones sobre los caladeros. En las conservas deberíamos vigilar a un fuerte competidor como es Tailandia.

Como la propia teoría económica indica, un cambio de este calado siempre da lugar a creación de comercio por un lado, abriendo nuevas oportunidades, pero también a la desviación de comercio. Nuestro objetivo debe ser evitar que perdamos la ventaja comparativa en aquellos sectores donde estamos bien posicionados, no ceder a la presión de terceros y que no existan posiciones ventajistas de reexportación a Europa que puedan meter aún más presión en nuestros mercados. Un mecanismo de seguimiento de las importaciones y cláusulas formales de salvaguardia no pueden obviarse.

5. El otro punto de vista: una visión desde las islas

Con toda seguridad este análisis no estaría completo si no somos capaces de comprender –y más en este caso concreto– cómo entienden los distintos sectores británicos relacionados con la alimentación las circunstancias, cuáles son sus demandas al gobierno durante la etapa de negociación de salida de la Unión Europea y para el marco posterior, una vez el Reino Unido esté completamente desvinculado del bloque.

5.1. Visión general

Al igual que el país y sus dirigentes, las empresas alimentarias y sus organizaciones tenían frente al *brexit* posturas diversas. En general no se apoyaba la salida, pero una parte de los sectores productores y pymes del resto de los sectores sentían que pertenecer a la Unión Europea suponía una gran carga legislativa innecesaria (la llamada *red tape*, o cinta roja que impide el paso más allá), limitaba al país para alcanzar acuerdos comerciales con otros países mucho más adaptados a las necesidades británicas, y en general, se veía como un mundo de grandes corporaciones al que se le podía infligir un golpe duro votando *leave*.

Algunas empresas, como por ejemplo las principales de la gran distribución, no se manifestaron al respecto para intentar no molestar a sus clientes, divididos en ambos bandos.

Los análisis que aquí se hacen son sobre documentos que se han venido publicando durante el último año, tras la decisión del *brexit*. Se analizan varios tipos de documentos donde las organizaciones han expresado sus posturas y demandas frente al *brexit*, como los *position statements* que las distintas organizaciones han publicado sobre este

asunto, los *general election manifesto* que estas organizaciones elaboraron antes de las elecciones generales del pasado mes de junio (que se centraban en la cuestión del *brexit* y el famoso *mandate*), y entrevistas a personajes de la industria relevantes.

5.2. Sector agrícola y ganadero

Según el sindicato *National Farmers Union* (NFU) sus asociados ven el *brexit* como una gran oportunidad, a pesar de la incertidumbre que debería crear la extinción de las ayudas europeas que, como decíamos antes, son una partida importantísima de los ingresos de las empresas rurales británicas. La legislación que les regula se elabora en Bruselas para toda Europa, y sostienen que ahora con el Gobierno británico marcando sus propias prioridades el sector va a ganar en competitividad y productividad, mejorando su auto aprovisionamiento porque se producirá más y serán capaces de exportar más producto, a la vez que se sigue protegiendo el medioambiente.

Se ven importantes por cuestiones cualitativas y cuantitativas. El sector produce el 60 % de los alimentos que se consumen en el país, y piensan que tienen potencial para superar ampliamente esta cifra. Además, los consumidores quieren ver más productos locales en las tiendas. Y dan empleo a unas 500.000 personas en todo el país (aunque entre una cuarta y una quinta parte sean trabajadores temporales).

Las demandas al gobierno para trabajar hacia un futuro post *brexit* se resumen en dos:

- En materia de acuerdos comerciales, la idea es trabajar para obtener lo más rápidamente posible acuerdos con la Unión Europea y otros países. Mientras se detallan, sería importante llegar a un acuerdo de transición con la Unión que permita un cambio pausado y ordenado de una situación a otra.
- El 75 % de las exportaciones agroalimentarias británicas van a la UE, por lo que es muy importante asegurarse un buen acuerdo con ellos, y así mantener estos flujos. El acuerdo tiene que ser hecho a medida, no les parecen adecuados los modelos que ya existen (lo hemos explicado antes: Noruega, Suiza y Turquía) y para los agricultores lo importante es la facilidad para importar y

exportar, y no quisieran que se volvieran a instaurar trabas como los controles en fronteras.

Según la NFU, los productos británicos tienen fama de alta calidad y son muy bien recibidos por otros mercados, por lo que establecer acuerdos con otros países será muy beneficioso para la economía británica. Sin embargo, tiene que haber un estudiado equilibrio a la hora de establecer estos acuerdos, porque eliminar los aranceles de algunos productos podría tener un efecto nefasto en la viabilidad de las empresas agrarias británicas. Ponen como ejemplo el cordero de Nueva Zelanda, que es mucho más competitivo (y además bien aceptado por los consumidores) que el cordero británico apuntando por tanto a la necesidad de mantener altos estándares de producción y calidad en estos acuerdos, para asegurar que los productos que se importan no cuenten con ventajas.

En cuanto al mercado laboral, la posición es doble: sí al control de la inmigración, pero a la vez permitir que los agricultores y ganaderos tengan acceso suficiente a contratar nuevos trabajadores especialmente para la horticultura y los sectores avícola y porcino, para los cuales el acceso a inmigrantes de la Unión Europea para trabajar en sus explotaciones, mataderos, granjas, etc., es importantísimo (Anexo 3).

En la actualidad ya están notando los efectos del *brexit* por lo que respecta a la capacidad de reclutar personas de la Unión Europea. Seguramente el clima de turbulencias tenga un efecto significativo, pero de forma más importante, la devaluación de la libra hace que venir a trabajar como temporero al Reino Unido sea menos atractivo que hace unos años. Por ello las empresas hortícolas están teniendo problemas para conseguir el suficiente número de trabajadores que les permita afrontar los trabajos de recolección con garantías.

Si esto fuera ganando importancia, sería fatal para el Reino Unido: aumentaría mucho la merma de la agricultura porque no se recogerían los alimentos como debe; a la larga las inversiones en el campo se irían fuera del país, el precio de los productos ingleses aumentaría, y se agravaría el problema de *food security* (abastecimiento).

Por ello piden al gobierno que garantice a los ciudadanos europeos que ya viven en el Reino Unido su permanencia y que se aprueben nuevas formas de entrada al país de ciudadanos de fuera de la UE (permisos de trabajo temporales) que faciliten en el futuro próximo una oferta labo-

ral suficiente y al tiempo que el gobierno pueda mantener sus promesas de control de la inmigración.

El gobierno, por su parte, se ha comprometido a pagar las ayudas de la PAC a los agricultores británicos hasta el 2020, pero después no se sabe cuál será el marco de ayudas al sector. Por el momento no existen propuestas oficiales sobre el modelo de política agraria que podría instaurarse en el Reino Unido tras su salida de la UE, aunque no parece arriesgado aventurar que algún tipo de apoyo necesitará el sector si quiere subsistir como tal y no verse envuelto en turbulencias en un futuro próximo (Anexo 5).

5.3. Sector pesquero

El sector pesquero ha sido muy crítico desde siempre con la Unión Europea y su política pesquera, y desde el principio abogó por el *leave* con intensidad y con acciones llamativas.

Reclaman el control de las aguas británicas, y poder pescar en ellas sin tener que compartir cuotas con pesqueros de otros países europeos. Al ser un país que importa el pescado que consume y exporta el que pesca, procurarán reordenar los acuerdos comerciales recuperando «su soberanía» pero sin dañar los actuales flujos con la Unión Europea y buscar oportunidades en otros mercados.

5.4. Industria alimentaria

La industria alimentaria es un sector vital para la economía británica, primero en el *ranking* de la industria por el valor de sus ventas, y el *brexít* también tendrá un efecto importante en la forma de operar del sector.

En un principio, y según una encuesta de la *Food and Drink Federation* (FDF, Federación de Alimentación y Bebidas), el 70 % de sus socios se mostraba contrario al *brexít* pero una vez conocido el resultado del referéndum la posición industrial se ha centrado en defender tres aspectos:

- El mercado laboral.
- El comercio internacional.
- La estabilidad legislativa.

Junto a estos elementos, la FDF hace una singular llamada de atención sobre la necesidad de dotar a la Administración de recursos humanos y materiales suficientes para abordar la enorme tarea de desconectar el país del entramado de leyes y normas que han supuesto 40 años de pertenencia a la Unión Europea, y la posiblemente mayor tarea de aplicar los nuevos marcos legislativos que se desarrollen, así como de negociar nuevos acuerdos comerciales con otros países.

En cuanto al mercado laboral, según los cálculos de la *Food and Drink Federation* (FDF), trabajan en el sector unos 100,000 europeos (el 27 % del conjunto de los trabajadores en la industria), y realizan una importante aportación. La federación le pide al gobierno, por tanto, que garantice a los ciudadanos europeos que en el momento de producirse el *brexit* trabajen o estudien en el Reino Unido puedan mantener su residencia y permiso de trabajo.

También es necesario elaborar una nueva política migratoria si se acaba el libre movimiento de personas; según sus estimaciones la industria necesita incorporar en un plazo breve de tiempo 130.000 empleados con unas habilidades determinadas que no siempre se encuentran en el Reino Unido y aunque por ahora trabajan en la formación de estudiantes británicos para desarrollar estas habilidades, temen que no sea suficiente. Esta nueva política migratoria tiene que permitir a la industria el acceso a capital humano formado y la mejor forma de alcanzar este objetivo es manteniendo la actual libertad de movimiento.

En materia de comercio internacional la FDF reconoce el gran valor que ha aportado a la industria alimentaria que el Reino Unido formara parte de la Unión Europea. Más del 70 % de importaciones y exportaciones de bebidas no alcohólicas y alimentos son flujos con países de la Unión. Esta cifra sube al 94 % para exportaciones y 97 % para importaciones si además añadimos los países con los que la UE ha firmado un tratado de comercio internacional, hecho este que ha permitido que las exportaciones hayan ido creciendo de forma sostenida durante los últimos 15 años.

Las demandas van principalmente dirigidas a mantener el actual *status quo*, permitiendo la unión aduanera y el actual régimen de libre comercio con los países de la Unión Europea y, además, que se pueda seguir operando bajo los 53 acuerdos de libre comercio que tiene la Unión Europea con terceros países.

Es evidente pues que la industria teme cualquier cambio sobre el marco actual ya que pondría en peligro a muchas empresas que verían cómo sus materias primas se encarecen de golpe por culpa de los aranceles y cómo se complica su posición en los mercados internacionales.

Por último la industria llama la atención sobre la estabilidad regulatoria; piensan que el marco comunitario ha sido muy importante para salvaguardar la calidad y la autenticidad de los productos alimentarios, pero también que las normas de la Unión Europea han creado en algunos casos cargas excesivas para las empresas, y que deben aprovechar el cambio para la mejora.

Para mantener la estabilidad que demandan las empresas, el gobierno tiene que diseñar una estrategia clara de hacia dónde va a ir la legislación alimentaria, que tiene que seguir estando basada en la evidencia científica y tener cierta armonía con la europea, para que las diferencias no se conviertan en una barrera a la hora de exportar productos a los países de la Unión Europea. Para ello hace falta reforzar los actuales organismos de seguridad alimentaria, control fitosanitario y veterinario de forma que la cadena agroalimentaria no sufra sino que se refuerce en el proceso. Una vez consumada la separación, la industria reclama un sistema de coordinación EU/Reino Unido en los grandes temas legislativos, sobre todo en aquellos que puedan afectar a la capacidad del Reino Unido para vender alimentos a Europa.

5.5. *Detallistas y mayoristas*

La *British Retail Consortium* (BRC) aglutina a la gran mayoría del retail (detallistas) británico. El sector alimentario tiene un peso importantísimo en sus políticas, y admiten que el alimentario es el sector que se va a ver más afectado por el proceso del *brexit*.

Sus demandas básicas son la estabilidad y poner a los consumidores primero: su objetivo es proporcionarle bienes de consumo, y cualquier coste adicional que se genere por la situación posterior al *brexit* se acabará trasladando al consumidor convertida en subidas de precios y, por lo tanto, reduciendo su poder adquisitivo.

Más en concreto, demandan que haya un acuerdo de transición con la Unión Europea, que se garanticen los derechos de los ciudadanos de la UE en el Reino Unido así como incorporar la legislación de UE en el Reino Unido para que no haya cambios bruscos en el proceso.

La demanda más importante está precisamente en esa fase de transición y no verse de la noche a la mañana sin marco regulatorio conocido ya que las importaciones son muy importantes para sus asociados:

- El 40 % de los alimentos que se consumen en el Reino Unido son importados, y de estas importaciones, tres cuartas partes vienen de la Unión Europea. Demandan, pues, un acuerdo de libre comercio con la Unión, sin aranceles de ningún tipo.

Los productos frescos vienen de Europa «sin fricción», y quieren que se mantenga así. Son productos con una vida útil muy corta en muchos casos, y las barreras significan más mermas, más coste, mayor precio y menos variedad en las tiendas.

- Sin acuerdo estiman que los aranceles a los productos importados pueden subir una media del 22 %, con un fuerte impacto sobre los precios.
- Aunque no sea el objetivo de este análisis, también es interesante mencionar que ven el *brexit* como una oportunidad para mejorar el acceso del *non food* ya que el 66 % de las importaciones de *non food* vienen de países sin acuerdo comercial con la Unión Europea.

También es importante para ellos la cuestión de los ciudadanos europeos que viven y trabajan en el Reino Unido. Según el *Labour Force Survey* del 2015 (Universidad de Oxford) el 6 % de los trabajadores en detallistas y mayoristas son personas que han nacido en la Unión Europea y complicar la continuidad de estos trabajadores en sus puestos de trabajo sería un problema para las empresas.

Al igual que la industria, el *retail* también defiende una continuidad en el modelo regulatorio sin cambios bruscos, y la necesidad de mantener estrechos vínculos con las agencias europeas (EFSA, Oficina Veterinaria) para asegurar la coordinación en cuestiones de comercio y estándares alimentarios.

5.6. HORECA

La *British Hospitality Association* representa al grueso del sector: hoteles, restaurantes, caterings. De los 4,5 millones de personas a las

que dan empleo sus asociados, unos 700.000 son europeos, la mayor cifra de todas las organizaciones que hasta ahora hemos mencionado en este informe.

Sus reclamaciones se resumen en la petición al gobierno de que se asegure que el país es percibido como *open for business*, que recibe y acoge a turistas y visitantes, y que las declaraciones de los miembros el gobierno no dañan la reputación del país.

Necesitan por tanto y ante todo asegurar el acceso al mercado laboral: los trabajadores europeos juegan un papel importantísimo en el sector. Representan el 15 % de los trabajadores, y en Londres se estima que llegan a ser el 35-40 %. Encontrándose el Reino Unido prácticamente en pleno empleo, el sector necesita poder acceder a nuevos trabajadores en otros países, por lo que le pide al gobierno que establezca un sistema de cuotas de emigrantes, con un determinado número reservado para el sector HORECA. Cualquier tensión en el mercado laboral que haga que suban los sueldos comprometería la viabilidad de muchos negocios.

También debe haber más programas para permitir a los jóvenes británicos obtener la capacitación necesaria para trabajar en el sector, en puestos en los que se necesitan habilidades concretas y para los que en la actualidad apenas hay trabajadores disponibles.

Igualmente, tratan la cuestión de los visados. El 63 % de los turistas que visitan el Reino Unido procede de la Unión Europea. Deben seguir poder visitando el país con facilidad, y el *brexit* podría ser una oportunidad para facilitar más el viaje de los turistas de otros países como China.

Parece evidente que las dos prioridades para la cadena agroalimentaria son el acceso al mercado laboral y los acuerdos comerciales. Poder acceder con flexibilidad al mercado laboral que ofrece la Unión Europea es importante para la agricultura y la industria alimentaria, que dan empleo a un gran número de personas del continente, que vienen a desempeñar trabajos no cualificados o que requieren de formación académica.

En cuanto a las relaciones comerciales pretenden aminorar el golpe de la salida de la UE, y buscar rápidamente ventajosos acuerdos con países terceros, conscientes de su alta dependencia externa de materias primas y semielaboradas para poder alimentar el mercado doméstico y mantener sus exportaciones.

También les preocupa el nuevo marco regulatorio de su sistema agroalimentario y el nuevo modelo de política agraria que habría de ins-

taurarse a partir de 2019; pero mientras en el primer caso tienen claro un modelo armonizado con Europa, en el segundo (sorprendentemente) el debate ni ha empezado.

6. Los hechos (hasta hoy) y las reflexiones finales

Es difícil en un proceso de este calado, y más en su fase inicial, acabar un documento de estas características con un apartado de conclusiones. Por el contrario corresponde resumir los hechos y dar pistas al lector de los grandes asuntos que están en juego, atisbar los puntos clave a los que deberemos prestar atención, y hacer unas reflexiones finales. Los acontecimientos nos irán diciendo a qué atenernos y con toda seguridad nos obligarán a actualizar este análisis inicial.

Estamos frente a un hecho histórico clave en Europa, quizás a la altura de la caída del muro de Berlín, que seguramente marcará un antes y un después para el Reino Unido y para la Unión Europea. Y precisamente por ello no podemos estar ausentes del proceso.

Extrayendo lo esencial de este documento, podemos significar:

- El *brexit* supone una negociación entre la Unión Europea y el Reino Unido en dos fases bien marcadas: primero, la desconexión; segundo, el modelo de relaciones entre ambas partes a partir de 2019. Europa ha dejado claro que no se abordara la segunda si no hay avances claros en la primera, en especial en lo que respecta a los derechos de los ciudadanos y el pago por parte del Reino Unido de sus compromisos financieros con la Unión (Anexo 4).
- La Unión Europea negocia con una sola voz desde Bruselas, de manera ordenada, y al menos por el momento el Reino Unido no parece tener ni la cohesión interna ni las ideas claras en el proceso. Sin embargo, no cabe hacerse ilusiones: la fama de buenos y duros negociadores que precede a los británicos no se hará esperar.
- El tema presupuestario puede considerarse como un efecto colateral del *brexit* de la mayor envergadura. Al coincidir en el tiempo con la reforma del presupuesto comunitario y de sus prioridades a partir de 2020, todo hace pensar que será difícil mantener los

recursos que la Unión destina a la agricultura en niveles similares a los actuales. Al menos, con la mismas prioridades que hoy sostienen a la PAC.

- Durante la primera fase, el conjunto de normas técnicas, de calidad, alimentarias, etc. seguirán invariables; la incógnita se plantea a partir de 2019 en función del modelo que el Reino Unido adopte para su país. La lógica nos lleva a pensar que se articulará un sistema de armonización de legislaciones o de reconocimiento mutuo para afectar lo menos posible el comercio entre las dos partes, pero en todo caso se pierde la libre circulación o lo que es lo mismo: se complica la gestión, se encarece la operativa.
- No está claro aún el modelo de relaciones comerciales que regirá el comercio entre el Reino Unido y la Unión a partir de 2019. Lo primero es avanzar en la desconexión (ciudadanos y deuda británica, principalmente), y luego se verá. De todas las modalidades posibles siempre habrá un coste en términos arancelarios y de operativa de comercio exterior (controles físicos y documentales, certificados y autorizaciones), incrementando el precio de nuestras exportaciones al mercado británico.
- Es difícil aventurar el impacto del *brexit* sobre el precio de los alimentos en el Reino Unido, ya que depende de la confianza de los mercados internacionales en el nuevo modelo, el tipo de cambio de la libra, de la inflación... Pero una cosa es segura: un país que importa el 40 % de su consumo alimentario –mayoritariamente de la UE– y que levanta barreras (aranceles, normas técnicas), encarece su alimentación a precios de consumo. En estas circunstancias puede que la «compra inteligente» que ha caracterizado al consumidor británico durante la crisis –ser selectivo con las tiendas, en favor de los *discounters*, búsqueda de ofertas y preferencia por la MDD– se mantenga en el tiempo.
- Otro efecto colateral significativo es la reincorporación en solitario del Reino Unido a la Organización Mundial del Comercio, OMC. Esto implica salir de los más de 53 acuerdos internacionales a los que estaba suscrito como miembro de la UE, y renegociar un nuevo entramado en solitario.

- El Reino Unido ya ha anunciado su deseo de empezar esta negociación cuanto antes, pero Bruselas insiste en que estamos en la primera fase, la desconexión.
- Puede que esa renegociación tenga efectos sobre terceros países, y que se lleguen a plantear hipotéticas compensaciones; debería ser el Reino Unido, artífice del cambio, quien soportara el coste si lo hubiera.
- Los lazos que unen a España con el Reino Unido son de la mayor relevancia y aunque el sector agroalimentario es esencial, no debemos olvidar que la posición española en el *brexit* se debe también a otros intereses económicos –banca, construcción, turismo, residentes– y políticos –Gibraltar–. Debemos pues ayudar a nuestra Administración a lo largo de todo el proceso negociador.
- Teóricamente al menos, la OMC podría dar un periodo transitorio limitado para reacomodar el régimen de comercio internacional del Reino Unido a partir de 2019. Esta posibilidad encaja con la idea de una transición de dos años propuesta recientemente por el gobierno británico a la UE. Si consideramos la complejidad técnica y política de este proceso y un enfoque prudente para todas las partes, sería lo lógico –otra cosa es la táctica negociadora que Bruselas quiera emplear–. Pero en todo este proceso deberemos estar muy atentos a que los cambios no produzcan ventajas arancelarias a terceros que desplacen nuestra posición en el mercado británico y, sobre todo, que no mejoren su acceso al mercado comunitario a través de operaciones triangulares o prácticas similares. Unas normas arancelarias claras, reglas de origen sólidas, y cláusulas de vigilancia y salvaguardia firmes deberán estar en la agenda de la Comisión Europea cuando toque negociar.
- Especial atención de inicio merecen nuestros sectores de frutas y hortalizas, vinos, cárnicos (no elaborados), azúcar y sus transformados, quesos y productos de la pesca. La apertura del mercado británico a nuevos competidores de terceros países no debe desplazar nuestras ventas en ese país, ni incrementar la presión sobre nuestros mercados europeos tradicionales. Cuando llegue el momento, la protección del régimen de nuestras figuras de calidad será prioritario.

- Por el lado británico, los agentes de la cadena agroalimentaria tienen dos prioridades: la necesidad de contar con un capital humano suficiente en términos de cantidad y preparación, y conseguir la mejor relación comercial con la Europa a 27 a la vez que abrir nuevas oportunidades con otros países. También piden una cierta armonización de reglas y normas técnicas con la UE, así como reforzar sus organismos de control (seguridad alimentaria, fitosanitario y veterinario...).

La incertidumbre que en estos momentos iniciales está asociada a este acontecimiento tiene que ocupar y preocupar a las empresas españolas, que tantos intereses tienen en el Reino Unido, porque las relaciones comerciales van a cambiar y serán más difíciles. No sabemos ahora a ciencia cierta cuánto exactamente, ni cómo. Solo sabemos que serán más difíciles.

Es por eso por lo que es muy importante seguir los desarrollos de la negociación y tener en cuenta los distintos escenarios que aquí hemos planteado, y que poco a poco se irán acotando.

Seguramente será pecar de demasiada prudencia, pero dada la importancia del mercado, nos parece necesario recomendar a las empresas que tomen precauciones y piensen en cómo van a afectarles los distintos escenarios, y qué recursos van a necesitar para proteger su posición en ese mercado y seguir con el *business as usual*.

Entre las preguntas clave seguramente encontraremos algunas de estas:

- ¿Voy a perder competitividad si me imponen aranceles en la frontera? España es un gran proveedor de muchos productos alimentarios, que de tener aranceles subirán de precio. ¿Los británicos seguirán comprando estos productos a un precio mayor o cambiarán de gustos?
- ¿Qué efecto van a tener en mis relaciones comerciales los trámites aduaneros? Van a ser necesarios más trámites burocráticos, un tiempo para la inspección de mercancía, etc. que hacen que se necesiten más esfuerzos y más tiempo para lo que antes del *brexit* era pasar por una carretera sin detenerse.

- ¿Cómo evoluciona la legislación alimentaria en el Reino Unido? Habrá ahora que responder a sus cambios ágilmente, para no perder el acceso al mercado.
- ¿Con qué países voy a competir en este nuevo escenario? Ya hemos comentado que hay un grupo de países con buena predisposición a negociar un acuerdo de libre comercio con el Reino Unido.

Seguirá siendo muy importante mantener una relación estrecha con los clientes. Pase lo que pase, los británicos van a seguir comiendo y por ahora solo son capaces de cubrir el 60 % de lo que consumen. Por más que los cambios sean abruptos, unas relaciones estrechas con los clientes permitirán poder conocer mejor sus necesidades y ofrecer valor a pesar de incertidumbre.

Y finalmente, es posible influir en el proceso. La Unión Europea negocia, pero su posición se basa en la de los distintos países, los partidos políticos, y las grandes organizaciones sectoriales. El *brexit* afecta a todos los sectores y, de cara a que los intereses alimentarios se tengan en cuenta, es necesaria la participación del sector en los foros donde se pueda manifestar su opinión, tanto nacionales como comunitarios, sobre todo de cara a cuando se negocien los detalles que más afecten al sector alimentario, y asegurarse que las posibles cesiones en un aspecto para ganar en otro no perjudiquen al sector. Alianzas con sectores de otros Estados miembros son igualmente importantes, y práctica habitual entre administraciones.

No se puede prever el futuro, pero se puede tener pensado qué hacer ante cualquiera de los escenarios posibles.

Agradecimientos

Quiero expresar mi agradecimiento a D. José Miguel Flavián, Asesor de empresas de alimentación y gran consumo para el mercado del Reino Unido por sus comentarios, así como sus aportaciones a los apartados 4 y 5 de este documento.

Referencias bibliográficas

- THE ECONOMIST (2017): «The Six Flavours of Brexit»; julio.
- SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO (2017): «Series estadísticas»; mayo.
- FARM EUROPE (2016): «The CAP Can Cope With The Brexit»; junio.
- FARM EUROPE (2017): «Brexit and Trade. A Double Challenge»; abril.
- MAPAMA (2015): *Informe anual de Comercio exterior agroalimentario y pesquero*.
- Eurostat (2017).
- INSTITUTE FOR FINANCIAL STUDIES (2017): «How Might Brexit Affect Food Policy?»; julio.
- COMISION EUROPEA (2017): «Brexit Task Force»; julio.
- LANG, T.; MILLSTONE, E. y MARSHAN, T. (2017): «A Food Brexit: Time To Get Real»; julio.
- NATIONAL FARMERS UNION (2017): «A New Domestic Agricultural Policy»; marzo.
- ACCESS TO A COMPETENT AND FLEXIBLE WORKFORCE (2017).
- A NEW OUTLOOK ON INTERNATIONAL TRADE (2017).
- FARMING'S OFFER TO BRITAIN (2017).
- BRITISH RETAIL CONSORTIUM (2017): *The Retailer*. Verano 2017. Helen Dickinson: *The Retail Industry Vision for the UK*.

ANEXOS

Anexo 1

Importaciones españolas de productos agroalimentarios del Reino Unido (24 primeros capítulos del arancel)

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas
01 Animales vivos	9.345	1.187	11.828	2.100	7.698	998	8.997	887	9.539	1.189
02 Carne y despojos comestibles	43.759	22.704	43.540	23.130	37.908	19.378	43.581	23.610	45.576	23.243
03 Pescados, crustáceos, moluscos	184.027	38.214	164.574	34.595	192.668	37.623	199.353	35.988	210.478	37.860
04 Leche, prod. lácteos; huevos	31.520	13.315	29.440	11.272	33.074	11.648	36.865	13.141	39.541	14.776
05 Otros prod. de origen animal	2.774	269	3.131	810	3.517	1.063	2.265	440	2.043	197
06 Plantas vivas; pro. Floricult.	424	2.445	955	3.617	812	4.777	998	779	2.153	5.354
07 Legumbres, hortalizas, s/cons.	42.121	88.355	31.476	66.636	31.124	84.465	37.569	82.364	37.619	90.700
08 Frutas /frutos, s/conservar	16.633	10.280	17.292	11.587	19.635	13.720	23.761	13.822	8.946	4.000
09 Café, té, yerba mate y especia	11.583	2.311	10.164	1.730	14.515	3.172	15.363	2.234	15.828	2.235
10 Cereales	120.873	510.064	27.010	120.652	109.780	625.806	139.315	780.343	244.749	1.469.115
11 Produc. De la molinería; malta	5.776	9.176	5.120	5.661	8.614	25.265	9.186	24.679	11.989	43.860
12 Semillas oleagi.; Plantas ind.	3.769	1.565	7.380	9.578	6.994	3.506	7.316	1.309	6.267	756
13 Jugos y extractos vegetales	1.823	213	1.298	187	1.025	135	1.677	283	1.527	233
14 Materias trenzables	54	40	10	1	24	4	14	4	21	7
15 Grasas, aceite animal o vegetal	12.580	13.514	15.271	14.910	14.003	10.591	32.995	31.342	14.577	12.401
16 Conservas de carne o pescado	22.270	4.777	24.592	6.207	30.406	6.330	25.157	5.239	29.366	6.969
17 Azúcares; artículos confitería	112.883	202.394	164.122	294.480	72.608	179.834	42.552	99.452	33.248	67.574
18 Cacao y sus preparaciones	31.320	10.810	44.012	19.624	55.454	20.798	72.649	24.127	70.726	24.460
19 Prod. de cereales, de pastel	87.887	37.310	69.431	30.558	48.215	22.123	58.968	24.825	58.210	26.568
20 Conserv. verdura o fruta; zumos	11.331	5.973	16.770	9.844	14.255	7.350	13.008	7.803	14.752	10.311
21 Preparac. alimenticias diversas	46.273	16.032	49.994	16.132	56.100	18.240	79.905	29.331	83.156	32.050
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	303.455	68.896	409.934	112.540	322.114	83.534	324.298	90.747	310.830	99.825
23 Residuos industria alimentaria	24.285	8.941	29.581	15.073	27.343	15.973	25.137	12.860	26.075	26.467
24 Tabaco y sus sucedáneos	42.502	1.757	41.295	1.601	34.992	1.331	34.416	1.253	34.092	1.204
Total	1.169.270	1.070.543	1.218.219	812.525	1.142.868	1.197.666	1.235.345	1.306.860	1.311.309	2.001.355

Exportaciones españolas de productos agroalimentarios al Reino Unido (24 primeros capítulos del arancel)

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas
01 Animales vivos	1.034	264	499	97	584	28	1.291	133	932	114
02 Carne y despojos comestibles	130.115	48.769	134.957	51.864	148.199	60.753	176.629	69.853	194.358	84.142
03 Pescados, crustáceos, moluscos	26.707	11.156	23.844	7.709	26.578	9.130	28.831	6.428	39.791	9.109
04 Leche, prod. lácteos; huevos	49.944	27.247	54.765	31.187	43.975	24.789	60.746	33.914	74.525	51.114
05 Otros prod. de origen animal	7.493	4.757	7.181	5.336	9.273	5.567	7.585	6.934	6.143	5.394
06 Plantas vivas; pro. Floricult.	11.606	10.439	12.810	11.300	14.667	12.771	15.102	11.838	13.903	12.348
07 Legumbres, hortalizas, s/cons.	708.809	756.701	740.654	808.744	750.057	871.285	829.091	874.433	910.096	942.936
08 Frutas /frutos, s/conservar	656.707	605.481	707.518	606.887	813.563	661.312	962.055	700.724	1.011.601	710.283
09 Café, té, yerba mate y especia	26.854	7.875	24.598	7.434	26.244	8.990	29.820	8.157	32.077	9.160
10 Cereales	49.842	113.823	46.343	96.540	41.341	63.171	41.635	60.079	37.003	60.945
11 Produc. De la molinería; maiz	6.574	7.313	7.769	5.824	12.193	7.045	14.210	9.662	13.642	8.730
12 Semillas oleag.; Plantas ind.	18.221	4.427	19.986	4.765	21.224	6.872	23.331	5.042	37.190	6.141
13 Jugos y extractos vegetales	12.202	12.967	9.266	3.433	9.137	1.617	9.380	1.503	10.145	966
14 Materias trenzables	64	26	47	17	32	8	111	240	25	3
15 Grasas, aceite animal o vegetal	97.078	52.899	127.020	63.409	147.968	75.054	153.541	50.151	158.660	52.581
16 Conservas de carne o pescado	87.522	17.773	122.216	21.515	115.427	21.828	131.245	25.210	140.374	26.614
17 Azúcares; artículos confitería	34.307	13.893	54.985	31.136	45.640	19.088	48.835	20.482	61.256	41.818
18 Cacao y sus preparaciones	20.923	4.490	20.360	4.915	29.870	6.829	50.704	13.814	40.981	12.026
19 Prod. de cereales, de pastel	117.354	55.810	126.586	56.488	136.008	67.991	150.159	73.270	153.557	75.699
20 Conserv. verdura o fruta; zumos	228.201	234.053	242.923	229.029	233.797	210.005	262.822	211.384	288.593	223.479
21 Preparac. alimenticias diversas	91.766	43.455	99.874	47.579	107.084	52.610	129.039	58.941	141.316	61.400
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	401.866	231.663	443.404	276.755	431.990	273.268	455.677	289.630	406.888	234.972
23 Residuos industria alimentaria	28.810	89.626	32.832	48.143	38.986	59.892	38.638	66.248	41.046	47.914
24 Tabaco y sus sucedáneos	9.341	937	11.987	1.488	10.260	1.272	5.109	56	5.687	239
Total	2.823.338	2.355.844	3.072.423	2.421.594	3.214.097	2.521.174	3.625.585	2.598.127	3.819.792	2.678.126

Anexo 2

Exportaciones UE de productos agroalimentarios al Reino Unido (24 primeros capítulos del arancel)

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas
01 Animales vivos	333.726	44.521	435.490	60.009	435.599	78.394	505.536	71.641	445.149	57.856
02 Carne y despojos comestibles	4.333.333	1.454.197	4.307.271	1.403.713	4.451.143	1.451.999	4.812.709	1.556.930	4.641.008	1.584.750
03 Pescados, crustáceos, moluscos	717.791	196.804	813.188	203.767	997.727	222.942	1.124.269	226.809	1.207.904	236.059
04 Leche, prod. lácteos; huevos	2.902.071	1.352.241	3.165.888	1.437.017	3.161.933	1.323.579	3.116.413	1.330.999	3.064.939	1.334.713
05 Otros prod. de origen animal	113.060	101.325	111.782	95.576	120.598	94.706	120.222	97.221	115.544	93.028
06 Plantas vivas; pro. Floricult.	1.184.290	438.511	1.212.281	364.567	1.311.270	384.864	1.262.027	342.212	1.334.861	701.984
07 Legumbres, hortalizas, s/cons.	2.400.585	2.567.010	2.557.461	2.712.900	2.393.710	2.360.574	2.572.814	2.317.717	2.622.979	2.406.316
08 Frutas/frutos, s/conservar	1.754.223	1.352.891	1.833.788	1.308.659	2.018.675	1.407.152	2.356.888	1.438.453	2.414.758	1.448.791
09 Café, té, yerba mate y especia	323.333	60.961	385.344	66.952	433.395	73.916	507.345	76.415	574.787	84.199
10 Cereales	671.201	2.207.171	1.053.749	3.810.154	594.552	2.243.229	568.357	2.083.093	439.443	1.483.810
11 Produc. De la molinería; malta	251.788	401.265	290.385	486.599	312.892	549.240	337.140	564.956	332.457	585.582
12 Semillas oleagi.; Plantas ind.	331.488	264.355	367.630	285.690	360.659	267.866	373.222	282.672	429.347	309.947
13 Jugos y extractos vegetales	76.101	22.398	71.995	13.097	79.083	13.024	86.159	13.358	99.260	15.417
14 Materias trenzables	9.002	29.865	8.141	21.855	7.141	14.418	8.791	20.069	8.996	21.594
15 Grasas, aceite animal o vegetal	1.280.129	1.018.719	1.059.966	886.604	920.214	813.612	1.031.628	880.332	1.066.105	872.278
16 Conservas de carne o pescado	1.926.039	534.844	2.040.849	526.860	2.171.660	556.093	2.328.013	598.317	2.321.754	605.068
17 Azúcares; artículos confitería	779.698	775.166	858.967	900.302	811.275	895.218	882.171	1.079.637	853.072	1.031.178
18 Cacao y sus preparaciones	1.575.813	399.230	1.679.661	457.082	1.962.822	455.614	2.200.485	495.435	2.118.942	494.261
19 Prod. de cereales, de pastel	2.598.030	1.205.393	2.797.874	1.250.321	3.002.039	1.351.417	3.348.377	1.449.373	3.470.550	1.512.493
20 Conserv. verdura o fruta; zumos	2.323.868	2.384.000	2.434.807	2.459.601	2.521.830	2.430.952	2.695.494	2.549.835	2.842.313	2.710.926
21 Preparac. alimenticias diversas	2.256.473	776.019	2.212.537	797.265	2.415.433	879.446	2.613.464	914.723	2.614.314	918.150
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	4.858.982	2.864.663	5.217.349	3.335.689	5.143.783	3.225.863	5.672.411	3.527.655	5.425.648	3.646.470
23 Residuos industria alimentaria	1.225.828	2.142.366	1.436.566	2.466.482	1.510.287	2.307.577	1.544.851	2.492.035	1.382.024	2.100.751
24 Tabaco y sus sucedáneos	287.144	23.484	333.087	24.354	341.876	23.919	413.896	27.003	467.110	32.947
Total	34.513.995	22.617.399	36.686.055	25.375.113	37.479.597	23.425.613	40.482.680	24.436.890	40.293.262	24.288.568

Importaciones UE de productos agroalimentarios del Reino Unido (24 primeros capítulos del arancel)

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas	Miles de euros	Toneladas
01 Animales vivos	280.739	12.293	345.851	14.516	356.789	12.449	432.821	10.830	433.934	13.382
02 Carne y despojos comestibles	1.486.146	624.618	1.508.724	622.059	1.500.544	605.669	1.476.138	558.176	1.434.301	560.024
03 Pescados, crustáceos, moluscos	1.206.909	329.337	1.275.034	326.114	1.395.484	330.777	1.422.005	326.449	1.604.963	329.437
04 Leche, prod. lácteos; huevos	1.067.461	694.987	1.183.204	704.516	1.303.201	963.731	1.199.223	960.377	1.099.246	965.749
05 Otros prod. de origen animal	130.651	94.241	129.646	105.271	144.771	123.620	123.249	149.152	103.589	164.055
06 Plantas vivas; pro. Floricult.	67.844	19.372	63.239	21.256	66.504	20.915	74.811	19.838	67.850	18.079
07 Legumbres, hortalizas, s/cons.	336.891	407.806	310.220	419.313	284.615	424.227	330.726	432.990	350.404	460.163
08 Frutas /frutos, s/conservar	387.378	286.031	432.594	314.540	380.931	257.492	442.491	255.966	459.880	249.905
09 Café, té, yerba mate y especia	271.531	52.727	306.927	59.200	310.866	56.084	329.545	57.521	354.961	67.907
10 Cereales	459.282	1.787.075	296.607	1.152.154	405.691	1.875.324	504.152	2.451.594	675.455	3.686.198
11 Produc. De la molinería; maita	182.160	375.089	181.483	309.507	164.807	287.191	182.170	326.770	190.094	376.112
12 Semillas oleagi.; Plantas ind.	520.811	970.468	285.583	441.347	247.508	404.095	275.503	442.420	243.543	392.833
13 Jugos y extractos vegetales	50.507	9.106	44.187	7.742	46.087	8.408	55.201	8.377	57.812	8.652
14 Materias trenzables	3.299	3.511	3.681	1.908	2.831	1.990	4.105	2.199	4.127	1.760
15 Grasas, aceite animal o vegetal	473.187	414.446	442.378	394.330	476.113	481.382	470.972	485.168	451.021	460.036
16 Conservas de carne o pescado	446.270	114.476	426.559	110.030	481.432	133.399	574.236	143.978	495.918	143.148
17 Azúcares; artículos confitería	525.819	552.157	551.787	619.808	483.178	582.399	483.845	556.886	460.118	526.885
18 Cacao y sus preparaciones	505.187	128.622	549.650	147.288	611.901	148.920	706.759	164.726	771.279	191.406
19 Prod. de cereales, de pastel	1.210.248	538.545	1.244.724	540.107	1.285.881	559.432	1.398.758	602.654	1.308.035	574.559
20 Conserv. verdura o fruta; zumos	410.382	240.638	436.211	260.258	485.901	290.019	592.534	352.357	573.739	376.935
21 Preparac. alimenticias diversas	1.008.433	273.442	1.061.621	268.297	1.164.689	304.108	1.303.122	337.342	1.336.265	346.657
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	2.979.506	809.338	3.243.406	1.403.904	3.083.682	1.457.858	3.128.517	1.596.876	3.268.697	1.642.713
23 Residuos industria alimentaria	664.832	923.066	750.591	1.116.049	791.083	1.237.793	788.760	1.080.702	810.749	1.230.581
24 Tabaco y sus sucedáneos	364.794	33.269	313.823	28.601	265.446	23.099	299.631	29.706	254.840	19.976
Total	15.040.266	9.694.658	15.387.730	9.388.115	15.739.934	10.590.382	16.579.274	11.363.055	16.810.819	12.807.152

Anexo 3

Trabajadores extranjeros en la industria agroalimentaria británica

Sector horticultura	Sector avicultura	Veterinarios
75 %	58 %	85 %
El 75 % de la mano de obra en el sector de la horticultura estacional procede de Rumanía y Bulgaria.	El 58 % de los trabajadores en la producción avícola estacional son del fuera del Reino Unido.	El 85 % de los veterinarios oficiales en establecimientos de carne aprobados no son originarios del Reino Unido.
Industria de los huevos	Sector lechero	Industria cárnica
35-40 %	56 %	63 %
El 35-40% del personal que trabaja en las granjas de la industria del huevo proviene del resto de países de la UE-27.	El 56 % de los productores lecheros encuestados en 2016, contrataron mano de obra de fuera del Reino Unido durante los 5 años anteriores.	El 63 % de los trabajadores de las plantas de procesado de carne roja y blanca proceden de países de la UE-27.

Fuente: National Farmer Union (2017).

Anexo 4

La cuestión financiera

Uno de los temas esenciales de la negociación de salida del Reino Unido es la cuestión financiera, es decir, qué cantidades debe satisfacer Londres a su salida para liquidar sus compromisos corrientes con la Unión.

El tema es importante no solo en términos económicos sino porque se ha convertido por parte de la UE en una condición *sine qua non* del divorcio y para poder seguir hablando de la relación que habrá de unir ambas partes a partir de marzo de 2019. Si no se cierra este capítulo (junto con la defensa de los derechos de los ciudadanos y la cuestión de Irlanda), no habrá avances en las negociaciones.

Por otro lado, hay que decir que no existen aún números oficiales encima de la mesa, aunque ello no ha sido obstáculo para abrir una guerra de cifras: 50.000 millones, 60.000 millones, 100.000 millones...

Ninguna cifra se puede dar por cerrada. Sin embargo, una guía muy útil de si no las cantidades, al menos los conceptos que se incluyen en la deuda los tenemos en el documento presentado por la Comisión el pasado mes de junio, y que incluye:

- Los compromisos presupuestarios del actual marco financiero 2014-2020 (incluyendo el pago de las pensiones de los funcionarios comunitarios de nacionalidad británica).
- El cierre de la pertenencia del Reino Unido a las Instituciones y Organismos establecidos en los tratados, aplicándole un porcentaje del coste total: BEI, BCE, Fondo Europeo de Desarrollo, Facilidad para los Refugiados en Turquía, Agencia Europea de Defensa, Instituto de la UE de Estudios de la Defensa, Centro Europeo de Satélites).

Los métodos de cálculo están aún por cerrar, pero lo que se reconoce es que el Reino Unido se seguiría beneficiando de los programas a los que haya contribuido más allá de 2019 y hasta el cierre de los mismos.

Los pagos se efectuarán en euros, aunque los plazos serán objeto de negociación.

Anexo 5

¿Una nueva política agraria para el Reino Unido?

No parece posible responder con claridad a esta pregunta a finales de 2017, cuando se redacta este Documento. Es una cuestión ante todo política, y le corresponde al Gobierno británico del momento correspondiente proponer un enfoque, y conseguir aprobar esa política. Es demasiado arriesgado aventurarse, aunque el espíritu liberal que caracteriza a este país y su sociedad hacen pensar que no será un modelo muy cerrado y protector de política agraria.

De todas formas hay que ser consciente del reto político que supone después de decenios de participación en el modelo comunitario, y en pleno siglo XXI, el diseñar una nueva política agraria para un país como el Reino Unido con déficit crónico de producciones. La alimentación, al igual que la vivienda, es un tema altamente sensible por su carácter básico y esencial. Se da por hecho que los alimentos existen, pero su ausencia o interferencia en el suministro provoca la inquietud de la sociedad (y de los políticos, por ende). Hay que saber quién produce, cómo produce, para quién produce y en qué cantidades.

Sea como fuere, hay iniciativas que seguramente Reino Unido no podrá pasar por alto, como por ejemplo, la creación de un organismo pagador propio que retome las competencias de Bruselas. Se hace muy difícil pensar que, de una u otra forma, el modelo agrario británico no cuente en el futuro con subvenciones al productor. Es impensable una agricultura completamente liberalizada y abierta, sin subvenciones, en el caso del Reino Unido.

De igual forma tendrán que fortalecer sus organismos de seguridad alimentaria, oficina veterinaria, fitosanitaria, extensión agraria, promoción de exportaciones, innovación... Todos ellos cuentan hasta ahora con el apoyo financiero, técnico y científico de la UE, y en 2019 dejarán de tenerlo. Y hacen falta tiempo y muchos recursos (humanos y materiales) para ponerlos en marcha.

Subrayar en fin que de las voces que se han posicionado sobre el futuro de la política agraria británica destacan dos: el informe de Tim Lang, Erik Milestone y Terry Marsden (City University, University of Sussex, Cardiff University) titulado *A Food Brexit: time to get real*, y el elaborado por *Eating Better*, una alianza de 50 asociaciones de la sociedad civil, *Beyond Common Agricultural Policy*.

En ambos, curiosamente, la propuesta es muy similar, en el sentido de que más que una política agraria se pronuncian en favor de una política alimentaria, en la que los componentes económico y social quedan por detrás de otras consideraciones como:

- Un compromiso firme con un sistema alimentario de bajo impacto y orientado hacia la salud.
- Alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, y la COP 21 de Cambio Climático.
- Nuevos objetivos de seguridad alimentaria (aprovisionamiento, calidad, salud y consumo), que vayan más allá de cuestiones meramente cuantitativas y respondan al ecosistema y las necesidades sociales.
- Un enfoque de política alimentaria abierta políticamente y socialmente inclusiva.

