ANÁLISIS ECONÓMICO DEL GRADO DE EXPOSICIÓN DE LA ECONOMÍA DE GALICIA ANTE EL BREXIT. PRINCIPALES CONSIDERACIONES

Dr. Fernando González Laxe
Dra. Isabel Novo Corti
Dr. José Manuel Sánchez Santos

UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Universidade da Coruña

Agosto 2018

Los autores de este trabajo quieren manifestar su agradecimiento a todas las instituciones y personas que han ayudado a construir este informe bajo un entorno informativo de grandes cambios, rápidas dinámicas y no menores incertidumbres, muy especialmente agradecen la contribución de quienes han compartido con nosotros sus experiencias vitales, para ayudarnos a comprender a las personas gallegas lejos de su tierra y su percepción de cómo pueden ser afectadas por las políticas diseñadas en el proceso del BREXIT.

Asimismo quieren dejar patente que en el momento de la redacción final de ese documento todas las posibilidades están abiertas, ya que el proceso de negociación sigue su curso, de modo que las páginas siguientes deben ser interpretadas como un intento de explicar e interpretar la situación hasta el momento concreto en que son escritas, en un ejercicio de reflexión que permita vislumbrar posibles escenarios, siempre bajo la incertidumbre que envuelve a un proceso inacabado y altamente complejo.

Índice general

Índice general 1
Índice de Cuadros 7
Índice de Tablas 9
Índice de Gráficos 11
Prólogo 13
PARTE I 15
CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS ASPECTOS INSTITUCIONALES Y ECONÓMICOS DEL PROCESO NEGOCIADOR DE LA SALIDA DEL REINO UNIDO DE LA UNIÓN EUROPEA 15
1. Introducción 17
2. Las cuestiones institucionales y el proceso negociador 21
2.1. Los principales elementos de discusión 22
3. Los procedimientos de salida y la teoría de la divergencia 24
4. Alternativas y escenarios posibles de las relaciones entre la Unión Europea y el Reino Unido 27
4.1. Integración en el Espacio Económico Europeo (EEE) 27
4.2. La negociación de un acuerdo bilateral entre el Reino Unido y la Unión Europea 29
4.2.1. El Modelo Suizo 29
4.2.2. EL Modelo turco 30
4.2.3. El Modelo Canadá 30
4.3. Aplicación de las reglas de la OMC 30
5. Análisis de los impactos sobre la economía británica y europea 33
6. EL nuevo Marco Financiero Plurianual y su incidencia en los resultados del BREXIT 37
7. El Libro Blanco sobre las futuras relaciones del Reino Unido con la Unión europea, el último planteamiento de Theresa May 39
PARTE II 45
ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS RELACIONADOS CON LA LIBERTAD DE CIRCULACIÓN DE LAS PERSONAS Y LOS DERECHOS DE LOS CIUDADANOS. LAS PRESTACIONES SOCIALES Y LA ASISTENCIA SANITARIA 45
1. Introducción 47
2. El impacto del BREXIT sobre los derechos garantizados por la Unión Europea 50
3. El impacto sobre las pensiones públicas 53

4. Las implicaciones de una salida del Reino Unido de la Unión Europea 55
5. La asistencia sanitaria y el BREXIT 56
PARTE III 59
LOS ANÁLISIS SECTORIALES: EFECTOS DIRECTOS 59
1. Las actividades agrarias y el BREXIT 61
1.1. Introducción 61
1.2. Temas en juego: análisis de los aspectos claves 63
1.2.1. Normas técnicas y de calidad y legislación 63
1.2.2. Régimen de relaciones comerciales 64
1.2.3. La PAC y próximas reformas 66
1.3. España y el Reino Unido: dos agriculturas diferentes 69
1.3.1. Vocación Internacional 69
1.3.2. Principales efectos del BREXIT en el campo agrícola 70
1.4. Conclusiones sobre agricultura 71
2. El sector pesquero y el BREXIT 73
2.1. Introducción 73
2.2. El Marco general de la Política Pesquera Comunitaria: principios e instrumentos de su puesta en práctica 74
2.3. Análisis de las relaciones pesqueras entre la Unión Europea y el Reino Unido 76
2.4. Análisis y repercusiones del BREXIT en el sector pesquero 82
2.5. El nuevo posicionamiento británico: sus actuales tesis y su decálogo 90
2.6. Conclusiones sobre pesca 90
3. El sector de la automoción y el BREXIT 91
3.1. Introducción 91
3.1.1. ¿Que pierde, en consecuencia, el Reino Unido? 94
3.2. El grado de exposición del sector automovilístico ante el BREXIT 95
4. El sector aéreo y el BREXIT 98
4.1. Introducción 98
4.2. Las incidencias económicas del BREXIT 99
4.3. Efectos sobre las reglamentaciones aéreas en un escenario de BREXIT 101
4.4. Escenarios Post-BREXIT 101
4.5. Conclusiones sobre el transporte aéreo 102
5. El transporte marítimo y los efectos derivados del BREXIT 103
5.1. La transcendencia del transporte marítimo 103
5.2. El efecto del BREXIT 104

5.3. Inquietudes y preocupaciones Post-BREXIT 105
PARTE IV 109
EXPOSICIÓN DE LA ECONOMÍA GALLEGA AL BREXIT 109
1. Introducción 111
2. Comercio exterior de Galicia 112
2.1. Exportaciones de bienes 112
2.2. Importaciones de bienes 113
2.3. Evolución del saldo comercial Galicia-Reino Unido 114
2.4. Distribución sectorial de las exportaciones gallegas al Reino Unido 115
2.4.1. Textil, confección é calzado 116
2.4.2. Automoción 116
2.4.3. Combustibles 117
2.4.4. Manufacturas de piedra y yeso 118
2.4.5. Conservas de pescado 118
2.5. Distribución sectorial de las importaciones gallegas 119
2.6. El comercio exterior gallego por provincias 120
3. Exposición comercial al BREXIT por sectores económicos 122
4. Exposición PIB y rentas del trabajo laboral regionales al BREXIT 123
5. Índice de exposición regional al BREXIT del Comité Europeo de Regiones 127
6. Sector turístico y BREXIT 128
7. Movimientos de capitales: inversión extranjera directa 131
7.1. Inversión extranjera directa del Reino Unido en Galicia 132
7.2. Inversión directa extranjera de Galicia en el Reino Unido 133
8. Libre circulación de personas: migraciones 134
9. El BREXIT como factor generador de incertidumbre y riesgos 138
9.1. Cotización de la libra esterlina 138
9.2. Índice de sentimiento económico 140
9.3. Prima de riesgo de la deuda pública 141
PARTE V 143
LA PERCEPCIÓN DEL BREXIT POR PARTE DE LOS AGENTES SOCIALES, DE LA POBLACIÓN DE GALICIA Y DE LAS PERSONAS GALLEGAS QUE RESIDEN ACTUALMENTE EN EL REINO UNIDO . 143
1. Introducción 145
PARTE V-A 147
EL IMPACTO DEL BREXIT SEGÚN LOS AGENTES SOCIALES DE GALICIA 147
1. La opinión de los agentes sociales 149

2. Resultados del análisis al Sector profesional/empresarial/socio-económico 150
3. Conclusiones 153
PARTE V-B 155
EL IMPACTO DEL BREXIT SEGÚN LA POBLACIÓN DE ORIGEN GALLEGO EN EL REINO UNIDO: LA PERSPECTIVA DESDE EL OTRO LADO: ¿CÓMO SE VIVE EL PROCESO DESDE EL EXTERIOR? 155
1. Personas gallegas viviendo actualmente en el Reino Unido: distintas situaciones y preocupaciones: Introducción 157
2. Metodología, instrumento y procedimiento 158
2.1. El instrumento de medida 159
2.1.1. Detalle del cuestionario y procedimiento 160
2.2. Perfiles de las personas entrevistadas 160
3. Resultados obtenidos de las entrevistas a personas de origen gallego, viviendo en el Reino Unido 161
3.1. Razones por las que se encuentra en el Reino Unido 163
3.2. Experiencia personal y profesional 166
3.3. El regreso a Galicia y la adaptación al entorno 168
3.4. El BREXIT y los planes de futuro 169
4. Expectativas en torno al papel de las instituciones según los resultados obtenidos de las entrevistas a personas de origen gallego actualmente residiendo en el Reino Unido 170
4.1. Sobre el papel institucional de la Unión Europea 170
4.2. Sobre la actuación de las instituciones del Reino Unido 170
4.3. La intervención de las instituciones españolas 171
4.4. El apoyo esperado por parte de las instituciones de Galicia 172
PARTE V-C 175
PERCEPCIÓN DEL IMPACTO DEL BREXIT POR LA POBLACIÓN RESIDENTE EN GALICIA 175
1. La percepción del impacto del BREXIT en la cotidianeidad de las personas residentes en Galicia 177
2. Resultados de la encuesta a la población gallega residente en Galicia 177
2.1. Composición de la muestra y estadísticos descriptivos 179
2.2. Seguimiento e información sobre la negociación del BREXIT 179
2.3. Preocupación sobre los efectos del BREXIT en Galicia 180
2.4. Preocupación por los efectos del BREXIT sobre el entorno cercano 180
2.5. Opinión sobre la intervención de las instituciones para apoyar a las personas gallegas potencialmente afectadas por el proceso del BREXIT 182
2.6. Resultados esperados de la negociación final 182
2.7. Opinión sobre a quién deben atribuirse los resultados finales del proceso 183

2.8. Análisis comparativo atendiendo al género 183
2.9. Análisis comparativo atendiendo al entorno rural/urbano 184
2.10. Análisis comparativo atendiendo a la edad 186
2.10.1. Percepción de los posibles cambios en la forma de vida como consecuencia del BREXIT 187
2.10.2. En cuanto al empleo 187
2.10.3. Sobre la preocupación por la evolución de los precios 188
2.10.4. La preocupación del impacto del BREXIT sobre la juventud en Galicia 188
2.10.5. En términos generales 188
PARTE VI 189
PRINCIPALES CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 189
1. Principales conclusiones y recomendaciones 191
1.1. La difícil y compleja negociación. El marco de las relaciones futuras 193
1.2. Los efectos y repercusiones sectoriales 195
1.3. Actuaciones finales 196
2. El efecto sobre Galicia 199
2.1. Análisis DAFO 199
Referencias 201
Anexos 209
Estudio de los efectos económico del BREXIT sobre el sector pesquero de Galicia 209
Resultados estadísticos del análisis del cuestionario a la población residente en Galicia ... 210
T student para comparación de medias atendiendo al género 215
T student para comparación de medias por zona de residencia (rural/urbana) 216
ANOVA para comparación de medias atendiendo al grupo de edad 217

Índice de Cuadros

Cuadro Nº 1. Aspectos económicos de las alternativas posibles del BREXIT 31
Cuadro Nº 2. Escenarios previsibles bajo el marco de un acuerdo bilateral UE y RU 33
Cuadro Nº 3. Canales de transmisión de los efectos del BREXIT sobre la economía británica .. 36
Cuadro Nº 4. Estimaciones del impacto a largo plazo del BREXIT sobre el Reino Unido 36
Cuadro Nº 5. Estimación del impacto del BREXIT sobre el PIB per cápita de los países de la Unión Europea en el horizonte 2030. 37
Cuadro Nº 6. Derechos de los ciudadanos atendiendo a los espacios económicos 51
Cuadro Nº 7. Rasgos de los distintos modelos agrarios 62
Cuadro Nº 8. Planteamientos de futuro en el plano de la dimensión agraria 68
Cuadro Nº 9. Valor de los desembarcos en las aguas británicas por las flotas comunitarias 78
Cuadro Nº 10. Desembarcos de las flotas de la UE procedentes de las aguas de la zona económica exclusiva correspondiente al Reino Unido (2015) 78
Cuadro Nº 11. Capturas medias estimadas (miles de tonelada) en la zona económica exclusiva del Reino Unido efectuadas por las embarcaciones de los EEMM en el periodo 2012-2014 78
Cuadro Nº 12. Porcentajes del valor de la pesca en la zona económica exclusiva correspondiente al Reino Unido 79
Cuadro Nº 13. Rango de aranceles según productos pesqueros 81
Cuadro Nº 14. Análisis de los impactos del BREXIT en el sector pesquero: principales efectos 86
Cuadro Nº 15. Posibles escenarios del BREXIT 87
Cuadro Nº 16. Posibles cambios atendiendo a los previsibles escenarios 91
Cuadro Nº 17. Vehículos españoles exportados al Reino Unido 95
Cuadro Nº 18. Análisis de previsión de escenarios 97
Cuadro Nº 19. Características claves de los modelos de cooperación Reino Unido y Unión Europea después del BREXIT 102
Cuadro Nº 20.Tráficos internacionales y comercio exterior del Reino Unido (2015) (millones de toneladas) 104

Índice de Tablas

Tabla 1. Principales destinos de las exportaciones gallegas (año 2017) 112
Tabla 2. Origen de las importaciones gallegas (año 2017) 113
Tabla 3. Índice de exposición sectorial de la economía gallega 123
Tabla 4. Grado de exposición en términos de PIB nacional 125
Tabla 5. Grado de exposición en términos de PIB regional (Proporciones del PIB regional que están en riesgo debido al BREXIT) 126
Tabla 6. Grado de exposición en términos de ingreso laboral regional (Proporciones de las rentas del trabajo que están en riesgo debido al BREXIT) 126
Tabla 7. Turistas llegados a España y Galicia según procedencia (total y Reino Unido) 129
Tabla 8. Turistas llegados a Galicia según procedencia 129
Tabla 9. Pernoctaciones de los viajeros por comunidades y ciudades autónomas, país de residencia y meses 130
Tabla 10. Inversión extranjera directa de UK en Galicia. Desglose sectorial (miles de euros .. 133
Tabla 11. Inversión extranjera directa de Galicia en UK. Desglose sectorial (miles de euros) . 133
Tabla 12. Población española residente en el Reino Unido por Comunidad Autónoma(a 1-1-2018) 135
Tabla 13. Inmigración procedente del extranjero según lugar de procedencia 136
Tabla 14. Cuestionario de la encuesta para agentes sociales 149
Tabla 15. Cuestionario de la encuesta para agentes sociales 160
Tabla 16. Perfiles de las personas de origen gallego, viviendo actualmente en el Reino Unido 161
Tabla 17. Resumen Resultados de las entrevistas a personas de origen gallego, viviendo en el Reino Unido 162
Tabla 18. Cuestionario de la encuesta para la población gallega residente en Galicia 178
Tabla 19. Fiabilidad de la escala 179
Tabla 20. Prueba T de Student para igualdad de medias atendiendo al género 184
Tabla 21. Valores medios de las respuestas de hombres y mujeres en los ítems con diferencias estadísticamente significativas en medias. 184
Tabla 22. Prueba T de Student para igualdad de medias atendiendo a la zona rural o urbana de residencia 185

Tabla 23. Valores medios de las respuestas de personas que viven en el entorno rural y urbano en los ítems con diferencias estadísticamente significativas en medias. 185
Tabla 24. Diferencias por razón de edad, Resultados ANOVA 186
Tabla 25. Diferencias por razón de edad, Resultados ANOVA 186
Tabla 26. Propuesta de "salida suave" formulado por la primera ministra, Theresa May. 197
Tabla 27. DAFO 200

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Exportaciones e importaciones Galicia-Reino Unido (miles de euros)..... 114
Gráfico 2. Exportaciones Galicia destino Reino Unido..... 115
Gráfico 3. Importaciones Galicia destino Reino Unido 120
Gráfico 4. Distribución provincial de la las exportaciones al Reino Unido (año 2017) 121
Gráfico 5. Distribución provincial de las importaciones procedentes del Reino Unido (año 2017) 122
Gráfico 6. Pernoctaciones turistas británicos 2016 (% sobre el total)..... 130
Gráfico 7. Inversión bruta del Reino Unido en Galicia (miles de euros) 132
Gráfico 8. Inversión extranjera directa de Galicia en el Reino Unido (miles de euros) 133
Gráfico 9. Tipo de cambio GBP/EUR 139
Gráfico 10. Indicador de Sentimiento Económico (ESI) 140
Gráfico 11. Prima de riesgo de la deuda (%)..... 141
Gráfico 12. Resumen gráfico de las opiniones de los agentes sociales 150
Gráfico 13. Razones para venir / permanecer en UK..... 163

Prólogo

Este trabajo responde al encargo efectuado por el CES de Galicia, en marzo de 2018, relativo a reflejar los grados de exposición de la economía de Galicia con motivo del proceso de salida del Reino Unido de la Unión Europea, denominado popularmente el BREXIT.

Para la confección del mismo hemos partido de las varias hipótesis formuladas tanto por parte del Reino Unido como de la Comisión Europea a lo largo del periodo que se inicia con el referéndum británico. No cabe duda que al ser un proceso de negociación inédito, complejo y abierto; no hay antecedentes, ni tampoco modelos a seguir; por lo que las posibilidades de acuerdos finales puede llegar a ser varios y las opciones del no-acuerdo final, también han de ser contempladas.

En este sentido, en la medida que el proceso de negociación está a punto de comenzar en su última y decisiva fase (esto es, la definición de contenidos y el establecimiento de los periodos de transición), no es posible llegar a una cuantificación exacta de las implicaciones generales y específicas, tal y como han venido subrayando otros trabajos sobre el tema, anteriormente efectuados por distintos investigadores o instituciones públicas.

Por eso, de común acuerdo con el CES de Galicia, el planteamiento del trabajo se desarrolló atendiendo a cuatro grandes vectores.

En primer lugar, se realizó un amplio análisis de contextualización del proceso del BREXIT. Se han incluido aquellos aspectos relacionados directamente con la negociación, enfocando tanto la dimensión económica y presupuestaria; las cuestiones sociales y los derechos de los ciudadanos; al igual que los aspectos relacionados con los enfoques sectoriales y sus implicaciones.

En segundo término, se aborda el estudio del grado de exposición de la economía de Galicia ante el BREXIT. Nuestro análisis se efectúa siguiendo las pautas de otros tipos de trabajos similares llevados a cabo por diferentes investigadores; y, en consecuencia, se resaltan aquellos índices y niveles económicos y sociales en los que Galicia está más expuesta a las posibles implicaciones de una negociación que contemplen un BREXIT duro. Es preciso subrayar, en la medida que la negociación aún no está cerrada, dos cuestiones de interés. Primeramente, resulta conveniente diferenciar los diversos escenarios posibles; y, a continuación, convendría seguir muy atentamente el contenido y los resultados finales del propio proceso negociador de cara a poder cuantificar los impactos.

En tercer lugar, se ha procedido a testar la opinión de los agentes económicos y sociales, por un lado; y la ciudadanía, en general, por el otro. Nuestro interés se centró en conocer los niveles de información, preocupación, inquietud y posible alcance de las repercusiones del BREXIT sobre la economía de Galicia. Consideramos que las conclusiones de dicho conocimiento es un gran aporte para las posibles acciones institucionales y sobre las decisiones a adoptar en el marco privado, de cara a posicionar, de la mejor manera posible, el rol de Galicia en la fase final del proceso de negociación.

Se concluye, en cuarto lugar, llevando a cabo un análisis específico sobre la opinión y consideraciones de varios gallegos residentes en el Reino Unido a través de entrevistas

personalizadas que arrojan un complemento adicional a las repercusiones e incidencias que genera el BREXIT "desde el otro lado".

El grupo de trabajo estuvo formado por tres profesores, doctores en economía, de la Universidade da Coruña, de diferentes especialidades (procedentes de las áreas de conocimiento de Análisis Económico, Economía Aplicada y Política Económica), cuestión que permite abordar el proceso evaluatorio desde distintas enfoques; enriqueciendo, por lo tanto, los análisis finales.

Asimismo, el grupo de trabajo se ha beneficiado de las informaciones y comentarios del personal cualificado del CES de Galicia y de los propios agentes económicos y sociales en las reuniones previas a la confección de este informe final.

Resulta obligatorio, igualmente, hacer mención de la presencia de un miembro del equipo en la Universidad de Oxford, en el Latin American Centre, St Antony's College, a cuyo director, Diego Sánchez Ancochea, y personal agradecemos la disponibilidad y apoyo durante el período de estancia en el mismo (abril-junio). La colaboración desinteresada del mismo ha permitido aumentar nuestro conocimiento en lo que concierne a los trabajos realizados en el Reino Unido por parte de los investigadores, políticos, y agentes económicos y sociales.

El trabajo muestra una amplia reflexión sobre el grado de exposición de Galicia ante el BREXIT; destacando aquellos aspectos en los que los niveles de preocupación son elevados; y, en aquellos otros, donde es preciso estar al tanto del proceso de negociación debido al alto potencial en lo que atañe a los riesgos e incidencias.

No cabe duda, en suma, que este trabajo constituye una primera base para un seguimiento continuo que debiera ser considerado por parte del CES de Galicia u otros organismos institucionales; a través de la constitución de una Célula de Seguimiento del propio proceso negociador como parte de un doble trabajo: en primer término, analizar los impactos a medida que se van cerrando los respectivos aspectos de la negociación; y, en segundo lugar, formular sugerencias y propuestas a los equipos negociadores a lo largo del propio proceso de negociación.

Fernando González Laxe,
Isabel Novo Corti,
José Manuel Sánchez Santos.

Facultade de Economía. Universidade da Coruña.

Agosto 2018.

PARTE I
CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS ASPECTOS INSTITUCIONALES Y ECONÓMICOS DEL PROCESO NEGOCIADOR DE LA SALIDA DEL REINO UNIDO DE LA UNIÓN EUROPEA

1. Introducción

El referéndum británico sobre la permanencia en la Unión Europea fue anunciado por el primer Ministro David Cameron en 2013. Se celebró el 23 de junio de 2016, con un participación muy alta, el 72,2%. Después de 40 años de pertenencia a la institución europea, el 51,9% de los votantes se inclinaron por la salida, frente al 48,1% que prefirieron la continuidad. En términos absolutos, el abandono venció por 1.269.501 votos Este estrecho margen de diferencia supuso iniciar un periodo de fuertes incertidumbres sobre el cómo gestionar la salida y, sin duda alguna, una apasionada lucha interna tanto en el campo político como económico en el Reino Unido como en el resto de los países europeos.

Atendiendo a los resultados por regiones y condados los resultados del referéndum arrojaron grandes diferencias. Inglaterra y Gales apostaron de manera mayoritaria por abandonar la Unión Europea (53,4% y 52,4%, respectivamente) en tanto que Escocia e Irlanda del Norte se inclinaron, de manera muy clara, por permanecer en la misma (62% y 55,8%, respectivamente). Algunas zonas del país mostraron resultados favorables al BREXIT, como West Midlands, East Midlands, North East, Yorshire, East, North West, South West, South East. En tanto que las áreas del Gran Londres, Norte Irlanda y Escocia se pronunciaron a favor de la continuidad en la Unión Europea.

A esta división territorial hay que sumarle la divergencia en la postura adoptada atendiendo a los grupos de edad. Los jóvenes (entre 18 y 24 años) votaron a favor de la permanencia. Por el contrario, las personas de mayor de edad (más de 45 años) apostaron por el abandono.

La situación post-BREXIT puso de manifiesto la complejidad del panorama político-institucional tanto británico como europeo. Sobre el primero, llama la atención las tensiones políticas, territoriales y sociales, no solo derivadas de la campaña electoral sino de la crisis de liderazgo existente tanto en el Partido Conservador como en el partido Laboralista. Sobre el plano europeo también predominaron indefiniciones sobre el futuro, sobre todo en lo que respecta a las posibles armonizaciones internas, posicionamientos externos y cuestiones económicas.

Una vez legitimado el resultado del referéndum, la estrategia a seguir por parte del Reino Unido consistía en invocar del artículo 50 del Tratado de la Unión Europea para proceder delimitar el mecanismo de salida. El procedimiento estipula cuatro grandes apartados. El primero, consiste en que el país que desea abandonar la Unión Europea debe invocar el mencionado artículo mediante notificación formal al Consejo Europeo. El segundo, una vez invocado, el país que desea abandonar tiene dos años para negociar su salida. Durante dicho periodo seguirá siendo miembro de la Unión Europea con sus derechos y obligaciones. El tercero, sin embargo, el país que invoca el abandono no participa en las negociaciones internas y el plazo de dos años puede ser ampliado si el Consejo Europeo lo decide por unanimidad. Finalmente, el cuarto, durante el periodo de dos años se negocian los términos de salida del Reino Unido y se establecen las cláusulas de la relación bilateral, ya que al Reino Unido se le consideraría como país tercero, pudiendo alargarse el proceso negociador por un tiempo superior a diez años,

La síntesis cronológica de los acontecimientos comienza el 29 de marzo de 2017, cuando la Unión Europea recibe la notificación oficial por la que se activa el artículo 50 del Tratado. Tres

meses más tarde, el 19 de junio de 2017, dan comienzo, oficialmente, las negociaciones que deben establecer las cláusulas de la salida. Posteriormente, el 8 de diciembre de 2017, seis meses más tarde del comienzo de las mismas, se alcanza un pacto "in extremis" para reconducir la negociación. Y, finalmente, en marzo de 2018 se abre la segunda fase de la negociación que fija el calendario hasta el 2021.

En un principio se determinaron los términos del divorcio y se estipularon tres grandes pilares de negociación política: a) la cuantía que los británicos deben de abonar para liquidar sus compensaciones económicas; b) derechos de los ciudadanos tras el BREXIT; y c) como asegurar que no haya frontera "dura" entre Irlanda del Norte y la República de Irlanda.

Los puntos del debate sostenidos en el mes de marzo del 2018 explicitan claramente cuatro vectores de discusión: a) Europa concede 21 meses de prórroga, por lo tanto, el periodo de transición se lleva hasta finales de 2020; b) durante dicho periodo el Reino Unido continuaría contribuyendo al presupuesto comunitario, siguiendo las normas europeas; esto es, obedeciendo al Tribual Superior de Justicia de Luxemburgo; c) durante el periodo de negociación, el Reino Unido no podrá aplicar los acuerdos comerciales alternativos; y d) el Reino Unido deberá seguir asumiendo, sin topes, la inmigración continental con iguales derechos de hoy en día.

Tales opciones fueron catalogadas por X. Vidal Foch (2018) como una prórroga exigente a la vez que no se prevé ningún aplazamiento. En suma, la salida no es gratis, pues el Reino Unido deberá abonar una factura estimada inicialmente en torno a 50.000 millones de euros.

Este acuerdo de marzo de 2018 viene precedido de una relevante intervención de la primera ministra Theresa May (2 de marzo) en el que reflejaba "hard facts" (difíciles realidades) para el proceso del BREXIT. El Consejo Europeo, por su parte, decide el 23 de marzo, las orientaciones políticas y estratégicas que sirvan de mandato al negociador comunitario, M.Barnier.

El calendario no admite, pues, retardos significativos y la definición del periodo de transición queda delimitado. El contenido de la futura relación oscila entre la posición europea (calendario con especificación precisa del periodo de negociación y transición) o posición británica (acuerdo jurídico que contenga las principales disposiciones y principios, pero sin negociar cuestiones técnicas durante el periodo de transición).

En suma, la complejidad del proceso de retirada del Reino Unido de la Unión Europea es elevada. No solo por la ingente cantidad de tratados que el Reino Unido debe negociar (759) con la totalidad de los países, sino por el grado de imbricación e interdependencia existente entre la Unión Europea y el Reino Unido después de cincuenta años de integración británica.

Afecta a todos los ámbitos de la vida cotidiana. No solo a personas, comercio, cooperación jurídica y seguridad, sino también a redes de investigación, seguridad alimentaria, cadenas de valor, logística de transportes, por poner algunos ejemplos significativos. En consecuencia, el BREXIT es un desafío técnico, jurídico, económico y social.

El principal obstáculo está centrado en las negociaciones bilaterales entre Londres y Bruxelas. Pero dichos desafíos están trufados de problemas circunstanciales que lo hacen más dificil y complejo.

El lento proceso de planteamientos y de negociación; la ausencia de una visión clara de las prioridades en el gobierno de Theresa May; las declaraciones contradictorias de ministros y leaders británicos, entre otras, dificultan una mirada cristalina de los escenarios de futuro.

Es la primera vez en la historia de la construcción europea que un país formula una retirada. Hasta el momento, lo que había sucedido se caracterizaba por una dinámica de convergencia con la Unión Europea, ya sea por adhesión, por asociación o por alineamiento; pero nunca se había asistido a una divergencia.

Bajo este planteamiento, unos, los brexisteres buscan y esperan obtener a medio y largo, altos beneficios para el Reino Unido, a partir de una concepción basada en la no participación en el mercado único, ni en la unión aduanera, confiando que dicha decisión sea muy beneficiosa para los intereses británicos. Los otros, los pro-europeos, no conciben un modelo europeo sin la presencia del Reino Unido; y, si se produjera una escisión, habría que considerar al pais que se escapa como un país tercero, fuera de las normas internas.

De ahí que se hable de un Soft-BREXIT, buscando atenuar los efectos negativos; y de un Hard-BREXIT. Lo que está claro es que hasta el momento se entonan discursos muy tajantes. La Unión Europea, por boca de sus negociadores Michel Barnier, precisa que los británicos no podrán compatibilizar su autonomía jurídica con un acceso privilegiado a los mercados europeos. Esto es, no será aceptada una “ambigüedad constructiva” (declaración de 19 diciembre 2017).

Se busca, pues, determinar un compromiso políticamente aceptable y económicamente viable. Y que, a su vez, admita, dentro de las complejidades y dudas, un necesario periodo de transición que permita definir las futuras relaciones entre la UE y el Reino Unido, de duración limitada y tramitación simple, para poder mantener un status quo, que permita sostener una transición admisible.

2. Las cuestiones institucionales y el proceso negociador

Fueron necesarios nueve meses para la activación del artículo 50 del Tratado de la Unión Europea por parte del Gobierno británico para poder alcanzar un acuerdo provisional sobre las posibles vías de salida del Reino Unido de la Unión Europea. La lentitud en la formulación de dicho texto ha quedado nítida, cuando el referéndum fue el 23 de junio de 2016.

La posición sostenida por Theresa May (29 marzo 2017), al iniciar el proceso de salida del Reino Unido de la Unión Europea incluía dos deseos: a) mantener una fuerte relación con la Unión Europea en los aspectos económicos; y b) sostener una intensa relación con la Unión Europea en materia de seguridad. Eran, quizás, a juicio de los expertos, las bazas más fuertes que disponían los británicos para evitar una ruptura rápida por parte de los negociadores europeos y para atenuar las fuertes presiones que se ejercían desde diversos Estados Miembros al Consejo Europeo.

La respuesta del Consejo Europeo, de 29 abril de 2017, subraya las pautas a seguir. Insisten en afirmar que "bajo el artículo 50 del Tratado que regula el proceso de abandono de un Estado Miembro solamente se prevé la negociación de acuerdo de la salida y no la futura relación de la partes. Asimismo, se emplaza a las partes a diseñar un futuro marco de relaciones". Es evidente, que la presión británica no obtuvo éxito; y, en consecuencia, la posición comunitaria marca las pautas y las orientaciones, a pesar de las diferentes declaraciones políticas y diplomáticas de algunos miembros del gabinete británico o de otros líderes europeos.

El Consejo Europeo, de 15 de diciembre del 2017, abre la puerta a la segunda fase de negociación al entender que se habían logrado avances sustanciosos en lo que respecta a tres puntos: a) el derecho de los ciudadanos británicos en la Unión Europea y de los comunitarios en el Reino Unido; b) el acuerdo económico que contemplaba las compensaciones financieras pendientes del Reino Unido en el Marco Financiero Plurianual 2014-2020 (conocido como BREXIT Bill); así como las participaciones de instituciones, como por ejemplo el Banco Europeo de Inversiones (BEI); c) la solución a las fronteras entre la República de Irlanda e Irlanda del Norte.

El Consejo Europeo aprueba, en enero de 2018, nuevas directrices de negociación. Son complementarias a la declaración del Consejo, de 22 de mayo de 2017, y buscan responder a las nuevas peticiones británicas, incluidas en el discurso de la primera ministra pronunciado en Florencia (22 setiembre 2017). El objetivo comunitario se centraba en evitar lo que se denomina "cliff edge" (teoría del precipicio). Es decir, que al día siguiente de la salida del Reino Unido de la Unión Europea no llegue a existir marco alguno de relaciones entre las dos partes. De ahí que se deba prever un escenario de salida hasta el día señalado; y que, durante dicho proceso de transición, el Reino Unido no formara parte de la estructura de poder de la UE, ni pudiera participar en el proceso de toma de decisiones desde el 29 de marzo de 2019.

No cabe duda, por lo tanto, que dicho proceso de salida lleva consigo la necesidad de adecuar el marco institucional de la Unión Europea. Es decir, es preciso, al menos, una reforma parcial de los Tratados con el objeto de eliminar la referencia al Reino Unido.

Aunque es una tarea eminentemente técnica no deja de constituir un proceso abierto a amplios planos de discusión. De una parte, afecta al papel y a la adscripción de los

europarlamentarios británicos. De otra parte, a los funcionarios británicos en las instituciones comunitarias. Y, en tercer lugar, a las agencias europeas situadas en suelo británico.

2.1. Los principales elementos de discusión

En primer lugar, los derechos de los ciudadanos. Constituye uno de los aspectos más críticos del proceso de salida del Reino Unido. España es el primer país de residencia de los ciudadanos británicos dentro de la Unión Europea. De igual forma, el Reino Unido es el principal destino de los españoles en Europa. Ambos países tienen interés en que sus ciudadanos puedan seguir disfrutando de dichas posibilidades de movilidad. No obstante, los problemas comienzan cuando la postura británica esgrime que estudiará "el permitir el ejercicio de los derechos de todos los ciudadanos europeos antes de una fecha específica por determinar"; que, seguramente, se cifre en el día de la fecha de salida del Reino Unido de la Unión Europea. Las autoridades comunitarias, por su parte, la desean estimar en el día coincidente con el final del periodo de transición. El tema no es baladí, lo que supone que está sujeto a una discusión y negociación política.

La segunda consideración en lo tocante a los derechos de los ciudadanos se remite a los se desplacen en el futuro (ya sean trabajadores o estudiantes). El objetivo comunitario está centrado en evitar la imposición de visados o de cualquier otra formalidad que pueda distorsionar la libre circulación de las personas. Afectaría, por tanto, a los turistas británicos que, en un número muy elevado (19 millones en 2017), visitan España. De la misma manera, quedan afectados los españoles que pasan temporadas cortas en territorio británico.

Las cuestiones presupuestarias y financieras ocupan gran parte de las discusiones entre británicos y europeos; y, sobre ellas, están centradas las posiciones más beligerantes. Una primera consideración dentro de este apartado viene dada por la explicación del BREXIT Bill. No resulta fácil, ni existe unanimidad en el método de estimación de la factura por abandono/salida del Reino Unido de la Unión Europea. Es decir, ni hay consensos ni está efectuado un cálculo exacto de lo supone la liquidación económica de los acuerdos y las compensaciones que tiene suscrito y adherido el Reino Unido.

El SEUE (2017) habla de una horquilla que va desde los 60.000 hasta los 100.000 millones de euros. La Comisión Europea ha planteado el cálculo del denominado "arreglo financiero" (The methodology for the financial settlement based on the principles laid down in section III.2 has to be established in the first phase of negotiations; http://ec.europa.eu/info/sites/info/files/recommendation-uk-eu-negotiations_3-may-3017_en.pdf) y diversos investigadores han hecho valoraciones en torno al mismo (M. Kölling,2017).

Junto a la incertidumbre sobre el cálculo económico también se citan los posibles resultados de la retirada/abandono del Reino Unido; generando nuevos interrogantes sobre las futuras relaciones financieras entre el Reino Unido y la Unión Europea para los próximos años. La Comisión Europea es consciente de dichas preocupaciones y, en ocasiones, admite desconocer con exactitud las consecuencias del abandono británico y los impactos sobre los presupuestos de los años 2019-2020 y del Marco Financiero Plurianual 2020+.

La mencionada salida posee consecuencias directas e indirectas. Las primeras afectan a las diferentes políticas comunitarias que se financian por medio de recursos presupuestarios de la

Unión Europea. Las cifras oscilan desde los 20.000 millones de euros hasta los 100.000 millones de euros (Financial Times, 2/V/2017). Las indirectas provienen de las estimaciones de los impactos del BREXIT sobre las relaciones del Reino Unido y la Unión Europea en lo que respecta a las preferencias presupuestarias de los Estados Miembros la Unión Europea.

Los documentos base para calcular el efecto presupuestario del BREXIT subrayan tres periodos:

a) la fase del impacto en el debate y la negociación del Marco Financiero Plurianual 2021-2017.

b) el periodo que va desde la fecha prevista del BREXIT (marzo 2019) hasta el final del Marco Financiero Plurianual 2014-2002 (diciembre, 2020); y

c) el periodo que comienza con el nuevo Marco Financiero Plurianual 2020+.

Siguiendo a M. Köllig (2017) el impacto del BREXIT sobre el presupuesto supondría tener en consideraciones las siguientes pautas y elementos.

La primera está centrada en el periodo 2017-2019 y subrayaría la fase hasta la salida de la Unión Europea. Durante dicho periodo, el Reino Unido seguiría siendo miembro de la Unión Europea, por lo que tendría que contribuir al presupuesto, cumpliendo los compromisos adquiridos en lo que respecta a la actualización del Marco Financiero Plurianual (2014-2020). De la misma forma, la Unión Europea mantendría las inversiones previstas en el Reino Unido durante dicho periodo. Los problemas estarían planteados y se derivarían del comportamiento económico del Reino Unido y de la cotización de la libra esterlina. Una depreciación de la moneda británica se traduce en una disminución de la contribución del Reino Unido al presupuesto. Igualmente, se presenciaría una reducción progresiva de la participación del Reino Unido en programas de larga duración y en consorcios con horizontes a largo plazo.

Al plantear las revisiones intermedias del MFP (2014-2020), la Comisión Europea ha de reajustar y redistribuir los recursos, con lo que las actualizaciones del MFP (2014-2020) estarán en función de las probabilidades de acuerdo.

Si estas circunstancias arrojan incertidumbre, también habría que señalar las oportunidades que se abren. En este sentido, los inconvenientes planteados por las autoridades británicas en lo que concierne a reformar el presupuesto, en definir nuevas prioridades políticas, o los posibles cambios en la orientación de los gastos, por citar tres supuestos muy actuales, podrían estar ahora subsanados por la inminente salida del Reino Unido de la Unión Europea.

Pero, sin duda, uno de los principales temas de discusión es el referido a la “compensación del Reino Unido”; es decir, el denominado cheque británico. La eliminación de la contribución del Reino Unido tendrá efectos directos sobre las balanzas de los otros Estados Miembros de la Unión Europea. Afectará de manera diferente según la capacidad económica y el patrón histórico del país dentro de la Unión Europea.

En un principio, se estima que la contribución directa del Reino Unido, grosso modo, asciende a 17-18.000 millones de euros (contribución directa+ recurso tradicional) de las habría que descontar el gasto de la Unión Europea en el Reino Unido (aproximadamente 7.000 millones de euros anuales). Por tanto, el montante de reducción se estima en torno a 9-10.000 millones de euros. Los países más contribuyentes (Alemania, Finlandia, Francia, Italia, Países Bajos y Suecia) serán en principio quienes deben proceder a compensar dicha disminución.

En este supuesto, los EEMM deben decidir si se mantienen constantes los niveles de gasto o si pueden modificar las pautas sobre la financiación presupuestaria. Por tanto, surge la negociación política y la incertidumbre marca este nuevo punto de interés.

Los interrogantes están abiertos a dos cuestiones básicas: ¿existirán presiones a favor de los recortes presupuestarios? y/o ¿habrá modificaciones en el plano de las prioridades de la Unión Europea en materia de gasto y en el propio marco de las políticas comunitarias?

La segunda consideración está concentrada en el periodo que media entre la fecha prevista del BREXIT y el final del MFP (2014-2020). En principio, se habla de la fase que media entre marzo 2019 y diciembre 2020. Las dudas se centran en conocer cuáles serían los compromisos pendientes de la primera fase que le corresponde asumir al Reino Unido. Lo más probable es que exista un compromiso en el MFP, por el que la Unión Europea irá reduciendo, progresivamente, sus transferencias al Reino Unido; y éste irá abandonando paulatinamente su contribución a las políticas y programas comunes, tales como la PAC, el Horizonte 2020, las políticas de Cohesión, etc.

La tercera y última consideración es aquella que afecta al periodo que se abre desde la aprobación del nuevo MFP. Es, sin duda, la más incierta y llena de incertidumbre. Hay diversas opciones y distintas posibilidades en función del proceso de negociación y del propio debate interno dentro de la Unión Europea sobre el presupuesto en la zona euro. Asimismo, también es posible contemplar las nuevas circunstancias derivadas de la actuación del gobierno del Reino Unido y si decide participar en programas y proyectos específicos (como, por ejemplo, lo realiza el Gobierno de Noruega).

En suma, las consecuencias del BREXIT son muy abiertas y condicionadas a distintos elementos internos y externos.

3. Los procedimientos de salida y la teoría de la divergencia

Dos de los elementos más complejos de la negociación de la salida del Reino Unido de la Unión Europea hacen referencia a la determinación de los términos de la separación y las cláusulas de la transición. El Consejo Europeo, en su reunión del 15 diciembre de 2017, tomaba nota de los progresos relativos en el marco de la primera fase de negociación de la salida del Reino Unido; y esgrimía que se habían dado pasos relativos para la transformación del Reino Unido en un país tercero y en la redacción de un reglamento financiero asociado a la salida.

El Consejo Europeo, de 22/23 de marzo de 2018, hizo un llamamiento a reforzar algunos de los temas anteriores. Respecto al periodo de transición fijó su finalización en el 31/XII/2020, no admitiendo la propuesta británica que deseaba que fueran dos años. En lo que concierne a la situación de los ciudadanos europeos, que están localizados en el Reino Unido, no perderán sus derechos durante el periodo de transición. En tercer lugar, el Reino Unido podrá continuar accediendo, sin problemas, al mercado único; pero deberá contribuir al presupuesto de la Unión Europea y no podrá participar en la toma de decisiones. Es decir, no tendrá representación en el Parlamento Europeo, presencia de ministros en las reuniones, ni comisarios, entre otros puestos y representaciones. Por último, el Reino Unido tendrá que renunciar al derecho de veto.

En sentido inverso, el Reino Unido se beneficiará del derecho de entrar en negociación con países terceros, a fin de lograr acuerdos comerciales durante el periodo de transición, pero éstos no pueden entrar en vigor durante el mencionado periodo. Y en segundo orden, no podrá establecer ninguna "cláusula guillotina" durante el periodo de transición, lo que permite al Reino Unido acceder al mercado único durante dicho periodo transitorio, siempre que se respeten las reglamentaciones de la Unión Europea y las decisiones de la Corte de Justicia.

Planteadas así las cosas, la primera ministra británica, Theresa May, continua sosteniendo sus "hard facts". En su discurso del 2 marzo de 2018, mantiene que "las realidades difíciles" del BREXIT están concentradas en dos puntos básicos. Sus argumentos se resumen en que hay que interpretar que el resultado del referéndum era un voto contra una de las cuatro libertades (la circulación de personas) y no sobre las otros tres libertades (bienes, servicios y capitales); y, en segundo lugar, que el Reino Unido debe sostener una visión propia en lo respecta a una independencia jurídica del Reino Unido, una vez consumida su salida de la Unión Europea.

Con ello, quiere presentar un equilibrio entre garantizar la seguridad sobre la base de la determinación de los tribunales de justicia británicos y no dependientes de la Corte de Justicia de la Unión Europea. Significa, en suma, un no sometimiento a las normas comunitarias. De esta forma, pretende re-interpretar el referéndum del 2016 y preparar un nuevo relato específico de cara a sus negociaciones, tendente a suscribir un nuevo marco de relaciones futuras entre el Reino Unido y la Unión Europea; y no tanto sobre las condiciones de salida y los periodos de transición; en la medida que estos últimos elementos no traducen la voluntad de independencia y soberanía manifestadas por los británicos en el referéndum.

Bajo estos planteamientos, Theresa May añade dos "hard facts" suplementarios:

a) el acuerdo final de negociación no ha de ser por etapas; rechazando, por tanto, una negociación siguiendo los antecedentes de los acuerdos con Canadá, Noruega o Turquía; y
b) que el acuerdo final en lo que concierne a la apertura de los mercados británicos y europeos ha de ser justo; y debe prever garantías totales en los ámbitos de la competencia, protección de los consumidores y ayudas de Estado.

¿Qué busca, por tanto, el Reino Unido? Dos pretensiones muy complejas y cuasi-imposibles. Las primeras, consistirían en definir una cooperación duradera por la que el Reino Unido pudiera aplicar en sus fronteras todas las exigencias de la Unión Europea en lo que respecta a sus importaciones procedentes del resto del mundo destinadas a los países miembros. En este sentido, el Reino Unido aplicaría las mismas tarifas y las mismas reglas de la Unión Europea.

De esta forma, la Unión Europea no tendría que proceder a establecer controles en las fronteras del Reino Unido; y este país podría aplicar sus propias tarifas y reglas cuando las mercancías sean destinadas al mercado británico.

La segunda pretensión consistiría en poner en marcha un régimen aduanero muy racionalizado en el mercado, del cual el Reino Unido y la Unión Europea, de manera conjunta, aplicaría unas medidas tendentes a minimizar las tensiones comerciales así como reglamentarias y dispositivos específicos para Irlanda del Norte. Dichas medidas relativas a los procedimientos y al control deberían ser las menos complejas y las más factibles de implementar desde el punto de vista de las soluciones y operativas informáticas.

Estas dos pretensiones británicas chocan con los principios teóricos y prácticos del quehacer comunitario. La primera exige confianza y la segunda depende de la tecnología. Pero, sin duda, no serían aceptables porque exigirían niveles elevados de confianza y reciprocidad entre actores; y una armonización entre procedimientos administrativos.

La primera ministra británica, en su discurso del 2 de marzo de 2018, busca un alineamiento entre las normas europeas y las británicas. Subraya la posibilidad de una relación comercial futura con el menor número de fricciones posibles a fin de poder favorecer los intercambios comerciales, deseando un mayor dinamismo y beneficios para ambos espacios. Planteó, en su intervención, un acercamiento de posturas entre el Reino Unido y la Unión Europea con el fin de asegurar una continuidad jurídica; y, a continuación, aplicar barreras específicas para los servicios, los estándares de producción y calidad; y la consideración del Reino Unido como "país asociado". En suma, una pretensión de unilateralidad en las decisiones que, sin duda alguna, es cuestionada por la Unión Europea, que apunta en un principio por la tesis de la divergencia.

La opción de la divergencia, igual que otras proposiciones británicas, mezcla tanto una proposición de negociación (alineamiento entre los dos espacios con el ánimo de mantener una relación recíproca y de acercamiento entre las dos economías) con argumentos políticos de índole interior (como el afirmar la independencia británica). Es decir, se juega con los conceptos de un BREXIT puramente simbólico y un BREXIT racional, sobre todo en el plano económico, O sea, se genera una distinción entre la realidad y la aceptabilidad.

Estas pautas políticas hacen que el Consejo Europeo, del 23 de marzo de 2018, hiciera público sus orientaciones, subrayando unas determinadas "líneas rojas".

Esquemáticamente, la posición del Consejo Europeo se centró en cuatro apartados:

a) cuando el Reino Unido afirma que, en la primera fase de negociación, no abonaría cantidad alguna durante la vigencia del Marco Financiero Plurianual, la Unión Europea recuerda las obligaciones jurídicas de su aplicación;

b) cuando el Reino Unido evoca una posible participación en ciertos aspectos del mercado único, los negociadores comunitarios recuerdan la competencia de la Corte de Justicia de la UE y la obligatoriedad del cumplimiento de sus normas y reglamentaciones;

c) la Unión Europea vuelve a recordar la imposibilidad que posee el Reino Unido de negociar y aplicar acuerdos con terceros países; y

d) asimismo, insiste en que a fin de garantizar una relación económica justa y equilibrada, el acuerdo entre la Unión Europea y el Reino Unido debería incluir garantías contras las ventajas competitivas inducidas. De esta forma, se impide que tanto el Reino Unido como la Unión Europea puedan llegar a utilizar instrumentos y acciones que distorsionen resultados en materia de competencia y de ayudas de Estado (postura británica) o que se amparen de prácticas fiscales, medioambientales y sociales contrarias a una leal competencia (postura comunitaria).

Las orientaciones comunicadas al negociador comunitario, ese mencionado 23 de marzo de 2018, suponen responder a las "líneas rojas" británicas; subrayando, asimismo, que cada vez que el Reino Unido pretenda modificar o sustituir sus pretensiones encontrará una respuesta comunitaria, de índole pragmática y de aplicación inmediata.

La postura británica se mueve, pues, entre una horquilla que oscila entre lo deseable y lo posible. De esta forma, serán aceptadas todas aquellas pretensiones que encajen jurídicamente en el marco comunitario; y, en este sentido, no se interrumpirán los asuntos relacionados con el terrorismo, criminalidad, cooperación con la justicia, política exterior y lucha contra el cambio climático. Y tampoco se verían cortados o restringidos los programas europeos en los campos de la investigación e innovación, educación y cultura.

4. Alternativas y escenarios posibles de las relaciones entre la Unión Europea y el Reino Unido

A pesar de las elevadas dosis de incertidumbre relacionadas con las relaciones futuras que pudiera vislumbrar y adoptar la Unión Europea respecto al BREXIT, destacan a nivel teórico varios escenarios. El primero hace referencia a la integración del Reino Unido en el Espacio Económico Europeo (EEE), a imitación de los casos de Noruega, Islandia o Liechtenstein. El segundo, hace mención a la posibilidad de una negociación bilateral entre el Reino Unido y la Unión Europea, siguiendo los ejemplos de los acuerdos suscritos por parte de la UE con Suiza, Turquía; o recientemente con Canadá. Y, la tercera opción, es aquella que subraya la ausencia de un acuerdo específico entre el Reino Unido y la Unión Europea, por lo que las relaciones comerciales estarían enmarcadas bajo las reglas de la Organización Mundial del Comercio.

Procedemos a continuación a efectuar un análisis más profundo de estas alternativas y especificar el grado de acceso al mercado único y sus ventajas económicas; a referenciar las obligaciones a las que está sujeto en lo que respecta a la contribución al presupuestario y la aplicación de normativas europeas; y a definir los niveles de influencia sobre el marco jurídico-comercial.

4.1. Integración en el Espacio Económico Europeo (EEE)

Esta hipótesis supone que el Reino Unido se adhiera al EEE y que los países pertenecientes a dicha Asociación lo acepten. Hay que recordar que en algún momento reciente, en los años 90 del pasado siglo, las autoridades noruegas se ha opuesto a posibles extensiones del EEE cuando fueron tanteados por los países de la Europa central y oriental; y recientemente han rechazado las muestras de interés provenientes de los micro-estados europeos. Es decir, una modificación del status actual del EEE podría llevar consigo un eventual cambio de la dinámica de la Asociación que podría incluso afectar a las relaciones con la Unión Europea.

En todo caso, una ampliación del EEE, con la incorporación del Reino Unido, ofrecería a este último país un acceso a un mercado único, en la medida que se le aplicarían las cuatro libertades: circulación de bienes, de servicios, de capitales y de personas. Además, le permitiría intercambiar bienes con todos los estados miembros de la Unión Europea y de la EEE, sin aplicación de los derechos de aduanas, con la excepción de ciertos productos agrícolas y pesqueros.

Igualmente, confiere al Reino Unido la posibilidad de acceso al "pasaporte europeo" (acuerdo que permite a los establecimientos de créditos, de pagos, de moneda electrónica, asi como a las fondos de inversión y de seguros, ejercer sus actividades en cualquier EEMM de la Unión Europea o del EEE, siempre que tengan concedido un permiso de la autoridad competente de

su país de origen). Abre grandes opciones a los agentes financieros, lo que muestra suponen un elevado interés para un país como el Reino Unido donde los servicios financieros ocupan un papel muy relevante en su actividad económica. Supone, pues, mantener abiertos los servicios sobre su territorio por el que se garantiza la libertad de establecimiento.

En la medida que el EEE no constituye una unión aduanera, significa que existen costes administrativos inherentes a los propios controles en fronteras y que es necesaria la necesidad de obtención de certificados que registren el origen de los productos. Tales costes pueden llegar a suponer alrededor del 20% del valor de los bienes intercambiados (Moïsé y Le Bris, 2013). Asimismo los países miembros del EEE están excluidos de los acuerdos comerciales negociados por la Unión Europea con los países terceros, con lo que el Reino Unido debería llevar a cabo unas nuevas negociaciones con aquellos países con los que comercia e intercambia bienes y servicios.

El hecho de pertenecer al EEE obliga, no solamente, a participar en el presupuesto de dicha Asociación, sino que también está obligado a aportar una cantidad al presupuesto de la Unión Europea. En el caso de Noruega se constata la participación en ciertos programas europeos (Horizonte 2010; Galileo, Copernicus, o Erasmus) y en la colaboración en programas de justicia y asuntos interiores, o en el marco de la cooperación territorial (Intereg).

En los capítulos agrícolas y pesqueros los países del EEE aplican lo esencial de las reglas y políticas comunitarias, aunque mantienen una especificad propia.

En suma, a título indicativo, el grupo de reflexión Open Europe (2015) ha estimado"que el 93% de las normas de la legislación europea permanecerían si el Reino Unido abandona la UE y se adhiere al EEE".

Finalmente, su nivel de influencia en la redacción y posicionamiento en la elaboración de la legislación europea se vería notablemente disminuido.

La aceptación de dicha opción queda delimitada por la compatibilidad política británica que, en función de algunas posiciones expresadas en el Parlamento del Reino Unido, parecen poco explícitas. La razón es que tal escenario exige cuatro condiciones básicas: a) mantenimiento de una contribución financiera; b) sostenimiento del principio de la libertad de circulación; c) alineamiento con las reglamentaciones comunitarias; y d) supervisión de las normas por parte de la Corte de Justicia Europea. Por lo tanto, a nuestro juicio, superan las "líneas rojas actuales" mantenidas y sostenidas por el gobierno del Reino Unido.

Este escenario es el que menor impacto produciría sobre las empresas. El alineamiento completo, en lo que se refiere al mercado único, permitiría a toda empresa británica o europea intercambiar, sin tarifas aduaneras, todas las mercancías (a excepción de los productos agrícolas y pesqueros) y servicios. Asimismo, estaría asegurada la libertad de circulación sin que ello afectase a la situación de las personas contratadas en ciertos sectores de actividad. Igualmente, el Reino Unido mantendría su participación en los programa europeos H-2020; y, con ello, en las conformación y funcionamiento de las redes europeas de investigación, facilitando, de esta manera, la preservación del potencial de innovación de las empresas británicas al igual que el conjunto de las empresas de la EU-27.

El denominado "modelo noruego" también permitiría preservar aquellos acuerdos incluidos en las políticas de competencia, protección de los consumidores y educación.

Sin embargo, las empresas británicas tendrían que respetar la regla de origen de la Unión Europea. De una parte, el Reino Unido, como los países del EEE, no formarían parte de la Unión Aduanera con la Unión Europea; y, de otra parte, en sentido contrario, garantizaría una política comercial autónoma; con lo que cobraría fuerza los controles fronterizos. Es decir, los exportadores de los países del EEE deben probar el origen de sus productos, y respetar los criterios de preferencias. Ello supone la existencia de zonas de control y de certificación de los operadores económicos, con lo que los retrasos y complejidad burocrática pueden ser posibles.

Finalmente, este modelo significaría que los países del EEE no formarán parte de la Europa agrícola y pesquera; ni estarán sometidos a la PAC, ni a la PCP. A juicio de Alberto Nardelli (2018) este escenario supondría para el Reino Unido perder alrededor del 2%, de su PIB a lo largo de 15 años.

4.2. La negociación de un acuerdo bilateral entre el Reino Unido y la Unión Europea

Es quizás la opción política más plausible a la luz de las múltiples declaraciones institucionales. Varias modalidades estarían registradas, en la actualidad, por parte de la Unión Europea: el modelo suizo, el turco y el canadiense.

4.2.1. El Modelo Suizo

Subraya dicho acuerdo una extrema complejidad. Están contabilizados más de 120 acuerdos bilaterales de apertura de mercados; y, a excepción de ciertos productos agrícolas, los bienes circulan sin necesidad de aduanas entre Suiza y los EEMM. Asimismo, también se constata que los acuerdos bilaterales tienden a reducir las barreras no tarifarias en aquellos convenios sectoriales firmados entre ambas partes. En síntesis, se puede afirmar que existe una amplia facilidad para el acceso a las exportaciones suizas de bienes y mercancías al mercado único (incluyendo en la mayoría de los supuestos, la aplicación de las reglas de origen); sin embargo, tales consideraciones no están incluidas en el ámbito de los servicios en donde, por ejemplo, en el acceso de los servicios financieros no existe esta reciprocidad. Del mismo modo, los establecimientos financieros suizos no tienen acceso al pasaporte europeo.

La red de acuerdos entre Suiza y la Unión Europea no constituyen una Unión Aduanera, lo que implica que los intercambios comerciales están sujetos a costes administrativos (procedimientos administrativos, controles aduaneros,..); y la Suiza no se beneficia de los acuerdos comerciales negociados por la Unión Europea con terceros países.

En función de los acuerdos entre la Unión Europea y Suiza, este último país debe aplicar la libre circulación de personas y respetar las reglas europeas aplicables a aquellos sectores cubiertos por los acuerdos, sin que ello suponga la posibilidad de poseer influencia alguna en la elaboración de las reglas europeas. Y, en contrapartida del acceso al mercado único, la República de Suiza contribuye al presupuesto de la Unión Europea aportando una contribución financiera con el objetivo de atenuar las disparidades económicas y sociales con los nuevos estados miembros.

Tanto en el caso del modelo noruego como suizo se basan en un doble compromiso: se reduce un acceso substancial al mercado único; pero éste está condicionado a la adopción de la

reglamentación europea; no solamente en lo que atañe a los sectores económicos, sino que también debe ser aplicado de manera transversal; incluyendo en estos supuestos, las reglamentaciones medio-ambientales, protección de datos, o subvenciones públicas.

4.2.2. EL Modelo turco

Turquía forma con la Unión Europea una Unión Aduanera desde 1995. Bajo este marco, los intercambios de bienes no son objeto de derechos de aduana y los servicios no están cubiertos por dicho acuerdo. Además, Turquía debe alinearse en lo que concierne a sus derechos de aduana cada vez que la Unión Europea firma un nuevo acuerdo comercial con países terceros.

Los productos turcos se benefician del acceso al mercado europeo pero deben aplicar las normas equivalentes a las registradas en los países de la Unión Europea, sin poder influenciar y estar presente en su elaboración. Asimismo, las empresas que desean exportar a la Unión Europea deben cumplir con los estándares europeos. Y a diferencia de los países miembros del EEE y de Suiza, Turquía no contribuye al presupuesto de la Unión Europea, pero recibe ayudas financieras de esta última.

4.2.3. El Modelo Canadá

Hace referencia a un acuerdo bilateral de libre cambio, firmado en 2014, y ratificado en 2017, pudiendo denominarse asimismo de segunda generación, dada la presencia ininterrumpida de vínculos comerciales y económicos desde hace varias décadas entre ambos espacios. En síntesis, no solo contemplaría la supresión de los derechos de aduanas, sino que también afectaría a los mercados públicos, la propiedad intelectual y de algunos servicios. Esto es, existirán algunas concesiones que se reflejarían en reducciones tarifarias para algunos productos agrarios sensibles y supresión de tarifas para una gran parte de bienes. Del mismo modo, se podría permitir la entrada a los mercados públicos, en todos sus niveles. Sin embargo, al no existir ni contemplar un alineamiento reglamentario sobre el acquis communautaire, ello significaría que el Reino Unido, caso de plantear esta opción, debería plantear una divergencia reglamentaria parcial. Esto es, se procede a reconocer controles de certificación en ciertos productos, pero no en todos: y, en consecuencia, existirán barreras no tarifarias y controles de certificación para ciertos intercambios y productos, lo que supondría unos costes adicionales muy notables para determinadas cadenas de valor globales.

Además, el modelo canadiense no cubre más que parcialmente los servicios. Varían según los modos de prestación: a) intercambios transfronterizos; b) consumo en el extranjero; c) presencia comercial por una filial o un despacho; d) presencia de personas físicas. Atendiendo a dichos criterios se podrá ser más restrictivo sobre los servicios que el modelo suizo al exigir más requisitos que constituyan obstáculos para los propios servicios. También, se podría optar por la aceptación de una versión más abierta tanto para los servicios como para el conjunto de concesiones ofertadas al Reino Unido, en base a la cláusula de nación más favorecida, tal y como se ha efectuado con Canadá, según interpreta J. Polly & C. Bryant (2016).

4.3. Aplicación de las reglas de la OMC

Bajo este marco, las exportaciones británicas hacia los países de la Unión Europea serán consideradas como procedentes de países terceros; y, por lo tanto, deberán abonar los

derechos de aduana normales, salvo aquellos que gocen de las ventajas aplicables por la cláusula de la nación más favorecida. Además, dichos intercambios estarán sometidos a los costes administrativos aduaneros inherentes a los tránsitos por las fronteras. Las sociedades financieras británicas no se podrán beneficiar del "pasaporte europeo". Y el Reino Unido no estará obligado a aplicar la legislación europea, salvo que los productos exportados hacia el mercado único deben respetar los estándares europeos. Un resumen de los aspectos económicos queda reflejado en el Cuadro Nº 1, en donde se clasifican y detallan las principales alternativas posibles.

Cuadro Nº 1. Aspectos económicos de las alternativas posibles del BREXIT

Alternativas		**Características**
Espacio Económico Europeo (EEE).	Noruega	Acceso al mercado único: Ausencia de derechos de aduana sobre bienes, a excepción de ciertos productos agrícolas y pesqueros. Cobertura parcial de actividades agrícolas y pesqueras; Acceso al "pasaporte europeo" para los servicios financieros; Ausencia de Unión Aduanera con la UE; Ausencia de acceso a los acuerdos comerciales negociados con la UE. Obligaciones: Aplicación de lo esencial de las reglas de la UE, sobre todo las relativas a productos, libertades de circulación de personas, medioambiente, energía, clima, políticas sociales; Contribución al presupuesto de la UE/contribución financiera para la atenuación de disparidades económicas y sociales en el seno del EEE. Influencias: Limitadas en lo que respecta a las reglas del EEE (simples consultas)
Acuerdo Bilateral	Suiza	Acceso al mercado único: Ausencia de derechos de aduana sobre bienes, a excepción de ciertos productos agrícolas; Reducción de barreras no tarifarias en sectores cubiertos por los acuerdos firmados entre Suiza y UE; Cobertura limitada de servicios: ausencia de acceso al "pasaporte europeo" en los servicios financieros; Ausencia de Unión Aduanera con la UE; Ausencia de acceso a los acuerdos comerciales negociados por la UE. Obligaciones: Aplicación de reglas europeas en sectores cubiertos por los acuerdos sucritos entre Suiza y UE; y en lo que concierne a la circulación de personas; Contribución al presupuesto de la UE/contribución financiera para la atenuación de disparidades económicas y sociales con los nuevos EEEM de la UE. Influencias: Ninguna influencia en las reglas de la UE.
	Turquía	Acceso al mercado único: Ausencia de derechos de aduanas sobre bienes y productos agrícolas transformados; Barreras no tarifarias limitadas sobre bienes y productos agrícolas transformados; Ausencia de acuerdos específicos relativos a servicios, sobre todo financieros; Derechos de aduanas comunes con la UE aplicables a las importaciones de países terceros; Ausencia de costes administrativos, especialmente en los controles aduaneros para las importaciones de bienes manufacturados; Ausencia de acceso a los acuerdos comerciales negociados por la UE. Obligaciones: Obligación de aplicación de normas equivalentes a las europeas; Ausencia de contribución al presupuesto de la UE. Influencias: Ninguna influencia sobre la elaboración de reglas de la UE.

	Canadá	Acceso al mercado único: Ausencia de derechos de aduanas sobre bienes, con la excepción de ciertos productos agrícolas y supresión progresiva de derechos de aduanas para sectores claves (Ej. Automóvil); Liberalización parcial de los servicios: ausencia de accesos al "pasaporte europeo" en los servicios financieros; Ausencia de Unión Aduanera con la UE; Ausencia de acuerdos comerciales negociados por la UE. Obligaciones: Obligaciones de respeto a las normas europeas para productos importados. Ausencia de contribución al presupuesto de la UE. Influencias: Ninguna influencia sobre la elaboración de reglas de la UE
Organización Mundial del Comercio (OMC)	OMC	Acceso al mercado único: Aplicación de los derechos de aduana sobre las importaciones; Ausencia de acceso al "pasaporte europeo"; Ausencia de Unión Aduanera con la UE (costes administrativos ligados a controles aduaneros,..); Ausencia de acceso a los acuerdos comerciales negociados por la UE. Obligaciones: Obligación de respetar los estándares europeos para productos importados; Ausencia de contribución al presupuesto de la UE. Influencias: Ninguna influencia sobre la elaboración de reglas de la UE.

Fuente: Elaboración propia

Un acuerdo bilateral de la Unión Europea con el Reino Unido parece la opción más probable. Sin embargo, de entrada, surgen dos cuestiones. La primera, radica en como compatibilizar el acceso al mercado único; y, la segunda, como reflejar la influencia del Reino Unido en el marco jurídico-comercial.

Dada la incertidumbre del proceso negociador la mayoría de los *think thanks* especializados han efectuado análisis sobre dicha posibilidad de acuerdo bilateral; y han estimado los previsibles efectos que arrojaría un acuerdo bilateral que pudiera permitir a los productos y servicios británicos acceder en condiciones similares a las actuales al amplio mercado único europeo.

Siguiendo los análisis realizados por el grupo de reflexión Open Europe, la casi totalidad de los sectores económicos estarían afectados por un BREXIT, ya sea duro o laxo.

En este sentido, la especialización de ciertas actividades económicas británicas sugiere diferentes expectativas. Un reciente estudio muestra los previsibles escenarios, a reservas de los contenidos de una negociación bilateral.

La duración de la negociación de un acuerdo bilateral puede ser larga. Tanto las pautas de las negociación como por el "tiempo político" dispuesto para ella, subraya la incertidumbre. Solo un ejemplo de las anteriores negociaciones puede dar una pauta de las mismas. A la vista de experiencias anteriores se podría afirmar que la duración estimada media mínima para un acuerdo con la Unión Europea es de tres años. Dicho promedio es el resultado de la comparación de otras negociaciones bilaterales, como las establecida con Corea del Sur (4 años); México (4 años); Australia (3 años); Canadá (5años) y Suiza (10 años).

Cuadro Nº 2. Escenarios previsibles bajo el marco de un acuerdo bilateral UE y RU

Sectores		% exportaciones en la UE	Balance comercial con la UE	Riesgos de perturbaciones	Probabilidad de acceso a la Unión Europea
Bienes	Automóviles	35,0	-13,95	Elevado	Elevado
	Química	56,6	-7,82	Elevado	Medio/elevado
	Aeronáutica	44,6	2,56	Elevado	Elevado
	Maquinas-herramientas	30,7	-5,47	Medio	Elevado
	Alimentación, bebidas, tabaco	60,5	-16,56	Elevado	Medio/ Elevado
Servicios	Servicios financieros	41,4	16,06	Elevado	Débil
	Seguros	18,4	3,85	Medio	Medio
	Servicios profesionales	29,8	-1,92	medio	Medio

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Open Europe (2015)

5. Análisis de los impactos sobre la economía británica y europea

No son fáciles las estimaciones ni los cálculos para determinar los efectos y los impactos de la salida del Reino Unido de la Unión Europea. La mayoría de los estudios advierten de impactos negativos; aunque varían atendiendo a los diferentes sectores económicos. Por parte del Reino Unido podemos citar varios. La Rand Corporation estima que el PIB británico disminuirá en un 4,9% (140 millardos de dólares) en 10 años, en tanto que la Unión Europea perdería en torno al 0,7% de su PIB. Según el departamento For Exiting the European Union (DexEU), del gobierno británico, el PIB del Reino Unido disminuiría un 8% en su crecimiento durante los próximos 15 años.

Las estimaciones del Gobierno escocés concluyen que el PIB de Escocia decrecería un 8,5% en el escenario más pesimista. Por su parte, para los profesores de la LSE, Swa Dhingra, la salida del Reino Unido de la Unión Europea, implicaría un descenso del comercio entre ambos espacios de entre el 30-40%, a lo largo del próximo decenio.

Pero dichas estimaciones deben hacerse dentro de contextos definidos por variables más precisas. Así, es muy distinto efectuar un cálculo de estimaciones en escenarios en los que el Reino Unido se convierte en un país tercero para la Unión Europeo, que en otros escenarios en los que el Reino Unido mantenga relaciones comerciales especificas con la Unión Europea.

El gobierno británico ha estimado que con este escenario podría perder el 5% del crecimiento del PIB a lo largo de 15 años (Nardelli, 2018); siendo la duración estimada de negociación de alrededor de 5 años, tal y como estiman V. Vicard & S. Weber (2018). No hay duda que un eventual BREXIT tendría, a corto plazo, incidencias negativas.

Otros trabajos y enfoques hablan de efectos desestabilizadores tanto en la economía británica como en los EEMM. De entrada, es posible que dicha incertidumbre genere dos efectos inmediatos: en primer lugar, una modificación de las tasas de cambio de la libra esterlina; y, en segundo término, un aumento del riesgo en el campo de las inversiones de las empresas británicas, por mor de un incremento de la incertidumbre relacionada con las condiciones económicas.

Los análisis de los efectos económicos, bajo estos enfoques, quedan enmarcados en los siguientes apartados.

a) Una des-reglamentación pausada. Afecta, sin duda alguna, a las condiciones de funcionamiento de negocios, a su presencia en los mercados internacionales, a las condiciones de trabajo, a la protección del empleo. Es decir, su impacto está en función de las condiciones de armonización con otras legislaciones nacionales de cara a favorecer o entorpecer a las inversiones transfronterizas. Y, también, es posible que pueda convertirse en un paraíso fiscal y reglamentario; es decir, un margen de maniobra reducido en términos de reglamentación.

b) Una menor contribución presupuestaria a la Unión Europa. Si hasta el momento (periodo 2010/2014) la contribución al presupuesto asciende a 15, 2 mil millones de euros y la asignación recibida de 6,7 mil millones de euros; podría vislumbrarse un nuevo cuadro financiero.

c) Una negociación autónoma de los acuerdos comerciales. Puede convertirse en una oportunidad única para una eventual negociación de los acuerdos comerciales. Afecta, pues, a las exportaciones tanto intra como extra comunitarias. Estas tesis tiene tanto defensores como detractores, en la medida que no es fácil aventurar las capacidades potenciales de una negociación comercial bilateral con otros países, tal como afirma, P. Minford (2016).

Los análisis relacionados con los determinantes de las consecuencias económicas de un BREXIT duro se enmarcarían bajo los siguientes apartados:

a) Aquellos derivados de perturbaciones en los intercambios comerciales. Esto es, podría estimarse una limitación de los intercambios, tanto con una parte de los países de la Unión Europea como con aquellos otros países con los que la UE tiene suscritos acuerdos comerciales. A este respecto, los actuales porcentajes de flujos comerciales podrían modificarse; y, con ello, podrían verse afectados dichos intercambios comerciales con el consecuente incremento de los costes administrativos y nuevas exigencias en los controles aduaneros. De la misma forma, se podrán ver modificados aquellos intercambios comerciales sometidos a la actual fragmentación de las cadenas internacionales de producción y suministro que suponen tener en consideración la existencia de derechos de aduanas y costes de intermediación, como los derivados de la aparición de barreras no aduaneras o las existentes vinculadas a los pasos de fronteras o al sometimiento de las reglas de origen o los propios estándares de calidad.
b) Aquellas cuestiones relativas a los servicios financieros. El Reino Unido ha mantenido, desde el origen de la decisión de abandono de la Unión Europea, mantener las facilidades y la pujanza de su sistema financiero. Sin embargo, una salida del Reino Unido de la Unión Europea supondría una pérdida del acceso por parte de los establecimientos financieros de su “pasaporte europeo”. Hay que hacer constar que los servicios financieros representan el 7% del PIB y el 4% del empleo británico, en 2015, según la OCDE (avril 2016). Las exportaciones de servicios financieros suponen el 2,5% del PIB; y están dirigidos el 40% de las mismas hacia países de la Unión Europea. Del mismo modo, si añadimos los seguros profesionales la relevancia que suponen en el conjunto de la economía se estima, según The CityUK (2016), en torno al 11,8% del PIB, con un 2,2, millones de asalariados. Esta relevancia, sin igual, está marcando una gran parte de las negociaciones y de los análisis relativos al BREXIT. La perspectiva de

quedar privado de dicho acceso privilegiado en el mercado único, está conduciendo a que algunos establecimientos financieros comiencen a deslocalizarse en la medida que difícilmente pueda llegar a competir con sus adversarios al no poder contar con el pasaporte europeo.

c) Aquellas incidencias sobre los niveles de inversiones. Es evidente que un BREXIT, ya sea duro o blando, incide en los niveles de inversiones en el Reino Unido. No solo los servicios financieros son los destinatarios de las inversiones extranjeras sino que existen estudios en lo que se hace mención a que la atractividad del mercado británico está sustentada por la accesibilidad al mercado único. Un abandono del Reino Unido hace disminuir esa posibilidad; y, por lo tanto, la atractividad británica para las inversiones se ve resentida de manera ostensible (Ernst & Young, 2015). Asimismo, una modificación de las pautas contenidas en los reglamentos armonizadores europeos hace que la salida del Reino Unido pueda llegar a provocar una pérdida de inversiones extranjeras cifradas en el 20%. (S. Dhingra, G. Ottaviano, T. Sampson, 2017).
d) Efectos sobre la inmigración. Es el resultado de una limitación del acceso territorial, tal y como llegaron a exponer los defensores del BREXIT. La OCDE (2016) recuerda que los inmigrantes han contribuido al crecimiento de la economía tanto en la UE (en torno al 0,7%) como en el Reino Unido. Dicha capacidad de atracción ha contribuido a reforzar el potencial de crecimiento de la economía como a incrementar la contribución fiscal (Dustmann & T.Frattini, 2013). Una disminución derivada de procedimientos restrictivos del BREXIT contribuye a minorar el crecimiento potencial del Reino Unido y provocar una pérdida de personal competitivo y preparado, afectando a la productividad y una disminución de la capacidad gerencial. (Bloom et al, 2014).
e) Efectos sobre la productividad. El BREXIT afectar notablemente sobre la productividad británica. Tanto los cambios en los niveles de apertura comercial, los efectos de una difusión tecnológica, las repercusiones derivadas de la calidad de Management; y los impactos sobre las inversiones, permiten aventurar una reducción de la productividad en los próximos años, tal y como se incide desde el trabajo de B. Egbert y P. Gal (2016), publicado por la OCDE.

Las estimaciones de las incidencias económicas subrayan, en suma, dos aspectos relevantes. En primer término, hay que tener en consideración el comportamiento de la prima de riesgo de la libra esterlina, en la medida que está asociada a un aumento del coste de la financiación de las empresas e individuos; subrayando, en consecuencia, la posibilidad de una degradación de los niveles de confianza, aspecto que pesa en las decisiones de las inversiones, del consumo, en los intercambios comerciales y en la atractividad del país. Y, en segundo lugar, hay que analizar los impactos que supondría una modificación de las barreras tarifarias y no tarifarias entre los EEMM de la Unión Europea y el propio Reino Unido.

Por eso, las estimaciones económicas varían en su cuantificación. La OCDE (2016) estimaba que un BREXIT reduciría un 3,3% el PIB del Reino Unido. Price Waterhouse Coopers (2016) evalúa la disminución del PIB del RU entre un 1,2-2,6%; y el análisis publicado por Agnus Arsmtrong y Jonathan Portes, del NIESR (National Institute of Economic and Social Research), cifran el descenso del PIB, entre un 1,9-2,9%.

Estudios más completos entrevén que el BREXIT supondría una desaceleración de los intercambios comerciales entre la Unión Europea y el Reino Unido, afectando de manera muy

directa tanto a la base económica británica como a los soportes fundamentados en la especialización sectorial. Los efectos inmediatos son la reducción de las condiciones de acceso al mercado europeo y un alza de los costes de financiación, derivados de unas pérdidas de competencias. Asimismo, también quedan afectados los niveles de las inversiones, contribuyendo a una pérdida de atractividad económica y a un previsible descenso de los ratios de productividad.

La reducción de la productividad y de las inversiones extranjeras afectará a las limitaciones de la inmigración. Por el contrario, el abandono del Reino Unido de la Unión Económica tendría, como aspecto positivo, la posibilidad de disponer y aumentar los márgenes de des-reglamentación, pudiendo facilitar los intercambios y procedimientos, siendo más laxos que los estándares y reglas europeas.

Una forma esquemática de visualizar tales efectos queda expuesta en el Cuadro Nº 3, en donde se reflejan los canales de transmisión de los efectos del BREXIT sobre la economía británica, tanto a corto como a largo plazo.

Cuadro Nº 3. Canales de transmisión de los efectos del BREXIT sobre la economía británica

	Medio plazo (2020)	**Largo plazo (2030)**
Prima de riesgo	X	
Confianza	X	
Intercambios comerciales	X	x
Inversiones		X
Competencias		X
Inmigración	X	X
Des-reglamentación		X

Fuente: OCDE (2016)

Dada la elevada complejidad como la notable incertidumbre de los posibles resultados, las estimaciones económicas del BREXIT sobre el Reino Unido oscilan entre una disminución del PIB, del -1,6% a un -4,1%; equivalentes a una pérdida de la renta per cápita de cada británico entre 1.050 y 2.600 euros.

Cuadro Nº 4. Estimaciones del impacto a largo plazo del BREXIT sobre el Reino Unido

	Optimista	**Intermedio**	**Pesimista**
Amstrong & Portes (2016)	-1,5% / -2,1%	-1,9% / -2,3%	-2,7% / -3,7%
HM Treasury (2016)	-3,4% / -4,3%	-4,6% / -7,8%	-5,4% / -9,5%
OCDE (2016)	-2,7%	-5,1	-7,7%
Pricewaterhouse (2016)	-1,2%		-3,5%
Open Europe (2015)	+1,5%	+0,6% / -0,8%	-2,23%
Ottaviano, Pessoa, Sampson (2014)	-1,1% / -6,3%		-3,1% / -9,5%
Mansfield (2014)	+1,1%	+0,1%	-2,6%
Centre for Economic Policy Research CEPR (2013)	-1,24%		-1,77%
Pain & Young (2004)	-2,25%	-2,25%	-2,25%
Media	-1,6%	-2,2%	-4,1%

Fuente: elaboración propia

Como se puede advertir, la variabilidad es alta, lo que demuestra la complejidad de los cálculos, máxime cuando no se conocen con exactitud los términos de la negociación.

De igual manera, la incidencia sobre los EEMM de un abandono del Reino Unido de la Unión Europea subraya grandes dificultades de análisis. La OCDE (2016) estima una disminución de 1% del PIB comunitario en el horizonte del 2020. La Fundación Bertelmans, en colaboración con el Institut für Wirtschaftsforschung (IFO), ha estimado los efectos sobre el conjunto de la economía europea. Las pautas de dichas investigación se han centrado en dos escenarios. El

primero, llamado "dulce", en el que se supone que el Reino Unido negocia con la Unión Europea un acuerdo parecido al de Noruega o Suiza. Y, un segundo escenario, que se denomina "duro", por el que se estima que no existe acuerdo alguno entre el Reino Unido y la Unión Europea; y, entonces, las relaciones económicas y comerciales quedan enmarcadas por las reglas de la OMC.

Atendiendo a dichos estudios, son las economías de Alemania y de Francia las menos afectadas por el BREXIT; correspondiendo a los restantes economías impactos más sobresalientes; fragilizando, en consecuencia, la cohesión territorial europea y afectando al marco de las desigualdades y brechas sociales, económicas y presupuestarias. De esta forma, la economía española quedaría en un estadio intermedio entre los dos grandes países europeos y el resto de la economía europea, con impactos menores que los promedios comunitarios (véase Cuadro Nº 5)

Cuadro Nº 5. Estimación del impacto del BREXIT sobre el PIB per cápita de los países de la Unión Europea en el horizonte 2030.

	Salida "dulce"	**Salida "dura"**
Irlanda	-0,82	-2,66
Luxemburgo	-0,48	-0,80
Bélgica	-0,20	-0,96
Suecia	-0,13	-0,48
Países Bajos	-0,10	-0,35
Alemania	-0,08	-0,33
España	-0,08	-0,32
Francia	-0,06	-0,27
Austria	-0,05	-0,18
UE (sin Reino Unido)	-0,10	-0,36
Mundo	-0,06	-0,25

Fuente: Foundation Bertelsmann (2015).

6. EL nuevo Marco Financiero Plurianual y su incidencia en los resultados del BREXIT

El 2 de mayo del 2018, la Comisión Europea hace pública su proposición del nuevo Marco Financiero Plurianual (MFP) para el periodo 2012-2017. En sus propias palabras, propone un presupuesto a largo plazo nuevo y moderno, fundamentado en las prioridades políticas de la UE-27. Tres pueden ser, en síntesis, sus ejes prioritarios: a) es una proposición ambiciosa en términos de volumen nominales y reales, aunque limitada si se refiere al PIB de la UE-27; b) los gastos van más dirigidos hacia políticas modernas; y c) los criterios de elegibilidad para ser receptores de los fondos europeos dependerán mucho de las negociaciones entre países.

La incidencia del Marco de Financiero Plurianual en el devenir comunitario para los próximos años es muy relevante. Subraya el montante global del presupuesto: los niveles máximos de gasto por rúbrica; y fija las disposiciones generales relativas al funcionamiento del presupuesto, tales como la flexibilidad y los procedimientos de reforma. Asimismo, las negociaciones para el establecimiento de los montantes y asignaciones es una de las "batallas políticas" más difíciles en la Unión Europea. Implica tanto al Parlamento como al Consejo; de ahí la transcendencia estratégica.

El anterior MFP (2014-2020) estuvo marcado por las dificultades económicas. Ahora, la complejidad viene delimitada por la negociación del BREXIT y la consiguiente pérdida financiera ocasionada por el abandono del Reino Unido de la Unión Europea.

En consecuencia, la Unión Europea debe hacer frente a las nuevas necesidades de gastos en aspectos como las migraciones y el control de las fronteras; la seguridad exterior; y la digitalización.

Para el MFP (2021-2017), la Comisión Europea propone aumentar el presupuesto un 0,03% de la Renta Nacional Bruta para compensar la disminución de una sexta parte de la RNB provocada por la salida del Reino Unido. Si comparamos la nueva proposición con las precedentes se constatan los siguientes elementos. En primer lugar, se propone un nuevo equilibrio en lo tocante a las prioridades de gasto, reduciéndose el peso de la Política Agraria Común (PAC) y de los fondos de cohesión. En segundo término, las nuevas prioridades son claramente visibles: se incrementan los gastos en seguridad interior y exterior. Y, en tercer lugar, los fondos dedicados a reforzar la competitividad aumentan un tercio; sobre todo aquellos relativos a la investigación e innovación.

Bajo la perspectiva gallega dichas modificaciones poseen un alto interés. La Comisión Europea propone descensos notables en el presupuesto de la PAC. En términos nominales la disminución sería del orden del 5%; sin embargo, en términos reales, la disminución es más importante en la medida que los efectos de la inflación harían disminuir los valores percibidos por el sector. Atendiendo a las propuestas de la Comisión Europea, los gastos de la PAC serían alrededor del 15% inferiores a los de 2020. Afectará menos a las ayudas directas a los agricultores (primer pilar de la PAC) que a los fondos para el desarrollo rural (segundo pilar de la PAC). Ello significa que tiene un efecto directo sobre la distribución. Los países que reciban importantes montantes de financiación en el primer pilar estarán menos afectados.

En cuanto a la política de cohesión no resulta fácil estimar los efectos y los cambios. De manera general, los gastos de cohesión conocerán un aumento el 6% en términos nominales; pero en términos reales se estima un descenso del 7%. Al modificarse el equilibrio entre los fondos, se espera una corrección para las regiones menos desarrolladas. Sin embargo, los criterios de elegibilidad pueden verse alterados si al ratio de la renta per capita, mecanismo utilizado hasta el momento, se le combinan otros indicadores socioeconómicos (como el paro juvenil, los niveles de educación, los flujos migratorios, la emisión de gases contaminantes, entre otros). De esta forma, podría ocurrir que CCAA y regiones europeas atlánticas se mantengan como perceptoras netas a lo largo de este MFP (2021-2027). Además, en la propuesta de la Comisión Europea se amplía el rango de las regiones que percibirán montantes presupuestarios a las denominadas regiones en transición, aquellas que poseen un PIB por habitante entre el 75 y el 100% de la media, beneficiando básicamente a España y a Francia.

El nuevo MFP introduce, asimismo, tres consideraciones novedosas en lo que concierne a los programas e instrumentos de gastos de la Unión Europea a partir de 2020. De una parte, incluye instrumentos de sostenimiento al funcionamiento de la Unión Económica y Monetaria, tales como el Mecanismo de Estabilización Presupuestario y un Programa de apoyo a las reformas. El primero, está destinado a ayudar a los países más afectados por los impactos de los choques asimétricos. Está abierto a todos los países, no solo a los países euro; y puede suministrar préstamos asociados y subvenciones. En cuanto al Programa de apoyo a las reformas sirve para financiar iniciativas puestas en marcha por los países con objeto de

acometer las principales reformas suministrando un apoyo financiero y técnico específico para aquellos países que deseen formar parte del área euro. De otra parte, se observa una reforma radical en lo tocante a las garantías financieras de la Unión Europea. Así, El Fondo Europeo para las Inversiones Estratégicas (FEIS), creado por el denominado Plan Juncker, pasa de ser un fondo centralizado a estar remplazado por un instrumento de garantías pluri-sectoriales al nivel de la Unión Europea. Significa que las iniciativas pueden ser propuestas por los diversos partenaires operacionales y no únicamente por el BEI. Otorga, pues, una mayor flexibilidad y genera nuevas oportunidades para aquellas CCAA y regiones con capacidad de iniciativa y de posicionamiento competitivo. Finalmente, la Comisión Europea introduce un mecanismo condicional de cara a que todos los fondos europeos respeten el estado de derecho y se pueden sancionar a los países por los retrasos y la falta de cumplimiento de los principios y valores de la Unión Europea.

Se puede apreciar, por lo tanto, que las reformas incluidas en el MFP (2021-2027) adquieren una notable relevancia si las relacionamos con la negociación del BREXIT. Afectan no solo a los montantes y asignación de fondos presupuestarios sino a la aplicabilidad y operatividad de los programas e instrumentos.

7. El Libro Blanco sobre las futuras relaciones del Reino Unido con la Unión europea, el último planteamiento de Theresa May

Dos años después del referéndum, el Gobierno británico alcanza una postura consensuada sobre las relaciones político-económicas que desea mantener con la Unión Europea. Dicho acuerdo se adopta en Chequers (residencia de la primera ministra), el 6 de julio de 2018, a propuesta de Theresa May y tras una larga deliberación, no exenta de problemas y fuertes discusiones internas.

La declaración acordada sobrepasa las “líneas rojas” marcadas inicialmente por el propio Gobierno en sus manifestaciones anteriores y son, sin duda alguna, más aperturistas de aquello que defienden los euroescépticos, ya formen parte del Gobierno, ya sea como formando parte del Parlamento o de la Cámara de los Lores.

El plan de la primera ministra refleja varias dimensiones en lo que concierne a la negociación; y busca desbloquear las propias negociaciones con Bruselas, lo que ha supuesto subrayar una posición más suave respecto a las posiciones previas y mantenidas a lo largo de estos últimos dos años.

El primer eje de negociación tiene que ver con la “regulación alineada parcial”. Consiste en seguir en el mercado interior europeo, pero por trozos. Así, por ejemplo, las mercancías se podrían alinear a los estándares de la Unión Europea; por tanto, estarían sometidas a la regulación y normativas comunitarias y, con ello, aceptarían el pleno sometimiento al Tribunal Europeo de Justicia. En cambio, los servicios mantendrían un status propio, sin tener que asumir las normas europeas. Es obvio que este posicionamiento contraviene los principios comunitarios que no eximen de ninguna excepcionalidad en referencia a las libertades de circulación de mercancías, servicios, capitales y personas.

El segundo eje de negociación viene marcado por la pretensión británica de firmar una Unión Aduanera, pero asimétrica. La propuesta indica que el gobierno británico activaría una Unión

Aduanera, en donde Londres fijaría sus propios aranceles a los productos que importara del exterior. Y, en lo tocante a las mercancías que pasen por el Reino Unido y posean como destino un país de la Unión Europea, se les aplicaría el arancel comunitario. En la medida que se estima que el arancel comunitario será mayor que el determinado por Londres, luego, se procedería a liquidar a la Unión Europea la diferencia. Los británicos argumentan, de cara a conseguir demostrar la validez del sistema, que se pondría en marcha un sistema tecnológico capaz de hacer viable tal determinación de las mercancías; y, al mismo tiempo, abonarían las diferencias en caso de un saldo positivo para el presupuesto europeo. Resulta fácil comprender que tal propuesta es, por un lado, compleja tecnológicamente; pero, por otro lado, significaría la existencia de dos marcos comerciales diferentes. El primero, estaría alineado con la normativa europea para evitar los controles fronterizos; pero, en el segundo, el sistema no tiene nada que ver con un mercado interior, sino que responde a las pretensiones de ciertas industrias británicas que requieren de componentes externos para el producto final, cuyo destino es el mercado europeo. Las quejas permanentes de dichas empresas, son las que han presionado al Gobierno británico para adoptar los fundamentos de las propuestas.

El tercer eje hace mención al principio de libre circulación de personas. El planteamiento británico sustituye el principio de libre movilidad por un "esquema de movilidad"; que limita y restringe la plena circulación de las personas en el espacio europeo.

En suma, se prevé crear una zona de libre cambio entre el Reino Unido y la Unión Europea con un conjunto de reglas comunes para los bienes industriales y los productos agrícolas; que, en teoría, el Parlamento británico podría, en cualquier momento, derogar. Sin embargo, en lo que hace referencia a la materia de servicios, los británicos desean un alineamiento menos rígido, permitiendo ser más competitivos que la Unión Europea, al querer mantener una independencia y un sistema más reducido en lo tocante a los derechos de aduanas y poseer un control sobre las mercancías que pasan por el Reino Unido con destino al mercado interior europeo.

El juego de palabras de la primera ministra británica ilustra a las claras las concreciones de las propuestas. Con objeto de no traspasar las "líneas rojas", se habla de "zona aduanera conjunta"; y se conjuga con la "armonización continua". Cuando en la realidad es que, a pesar de continuar subrayando que "El Reino Unido abandona la Unión Europea", concede alocuciones que buscan sostener el máximo posible todas las relaciones políticas y comerciales con la UE; al decir, asimismo, que funcionarían "respetando las decisiones de los Tribunales de Justicia Europea en aquellos ámbitos donde las reglas comunes se apliquen".

Las primeras reacciones comunitarias al posicionamiento británico, del 6 junio de 2018, por parte de la Unión Europea expresaron discrepancias y recalcaron la inaceptabilidad. Si se cediera en el campo de las mercancías y de los servicios se contraviene el principio del mercado único; y, en segundo lugar, los propios compromisos reclamados por parte del Reino Unido sobre los derechos de aduanas están en contra del principio de autonomía de la Unión Europea. Por tanto, no hay compatibilidad entre las propuestas de unos y de otros; aunque el negociador comunitario, Michel Barnier, admitió en positivo que "la Unión Europea está lista para adaptar nuestra oferta, si el Reino Unido mueve sus líneas rojas", al valorar la propuesta de Chequers; e, igualmente, continuó manifestando que dicha propuesta "es bienvenida" y que "debemos encontrar soluciones que respeten el mercado único".

Lo verdaderamente cierto es que la propuesta de la primera ministra se aproxima más al modelo noruego (integrado en el mercado único) que al modelo Canadá (simple acuerdo de libre cambio).

Sin embargo, las reacciones no se hicieron esperar en el Reino Unido y más en concreto dentro del propio Gobierno británico. Dos dimisiones inmediatas: David Davis (ministro encargado de la negociación) y Boris Johnson (ministro de Exteriores).

El 12 de Julio, días después de la reunión del gabinete y de las dimisiones, se presenta el Libro Blanco sobre las futuras relaciones del Reino Unido con la Unión Europea (The future relationship between the United Kingdom and the European Union). Su recibimiento fue tibio; el ala euroescéptica lo "tachó de traición al espíritu del BREXIT"; la oposición lo calificó de "inviable"; y la Unión Europea celebró "el avance".

Las líneas básicas del Libro Blanco van en línea a lo manifestado por la primera ministra en la reunión de Chequers. Es decir, propone un acuerdo de asociación; pero quedan las dudas de cuánto se puede separar de los postulados iniciales del Gobierno del Reino Unido y en qué dirección se va a hacer. El acuerdo de asociación incluye un área de libre comercio para bienes; una relación político-comercial muy laxa en el campo de los servicios; y una estrecha cooperación en materia de seguridad. Asimismo, se enfatiza muy vagamente sobre la contribución económica del Reino Unido; de la misma manera que en la libre circulación de personas y en el sometimiento a los Tribunales de Justicia europeos.

En el libro Blanco se especifica claramente que las premisas expuestas desean reforzar la posición negociadora (sobrepasando ciertas "líneas rojas" trazadas y expuestas por Theresa May en discursos anteriores); confirma la "ruptura suave" con la Unión Europea; y desea evitar una frontera física entre Irlanda del Norte y la República de Irlanda.

Las mayores concreciones están delimitadas en algunos puntos sensibles para los intereses españoles:

a) Exclusión de los servicios de la zona de libre comercio; lo que supone la definición y establecimiento de nuevas barreras en el Reino Unido respecto a las normas y productos comunitarios.
b) Trato especial para el sector pesquero; en la medida que el Reino Unido desea re-negociar las condiciones de acceso y asignación de cuotas, al tiempo que desea preservar áreas marinas protegidas para sus propios pescadores.
c) Búsqueda de un acuerdo agroalimentario equilibrado, pero con la intención británica de un acceso libre y garantizado al mercado interior europeo.
d) Busca un acceso privilegiado al mercado interior europeo para los productos manufacturados y más específicamente para los componentes del sector automovilístico.
e) Renuncia al "pasaporte europeo" para la banca y los servicios financieros; con la consiguiente pérdida de la City como punto de referencia financiera y mercantil.

Con este paso, el Gobierno británico tiene, esencialmente, dos opciones: a) desplazarse hacia adelante, propiciando una unión aduanera que permita satisfacer el espíritu de la Unión Europeo y del mundo empresarial; o b) dar un paso hacia atrás, buscado un modelo como el

existente entre la Unión Europea y Canadá, tratando de evitar la rebelión de los euroescépticos.

Las valoraciones del Libro Blanco son muy concisas. En primer lugar, la propuesta del Soft-BREXIT es confusa; simboliza una negociación basada en la geometría variable; quizás como preludio de nuevas concesiones, tensiones y caótica estrategia. En este sentido, son factibles nuevas rebeliones, amplias negativas de sectores a las propuestas, y fuertes declaraciones de lobbies. En segundo lugar, la estrategia manejada por el Gobierno británico es muy ambigua, dado que la mayor parte de las propuestas no encajan en el mercado europeo que es muy integrado; peligra la posibilidad de lograr acuerdos ventajosos con terceros países; afianza la perspectiva de un "no-deal", al agotarse el tiempo y los calendarios de las negociaciones; y resulta escasamente plausible para la Unión Europea al transgredir muchas de las normas básicas de funcionamiento. Y, finalmente, en tercer lugar, es difícil estimar cual es la toma de conciencia británica, ya que todavía subsisten dudas en si se prefiere una retirada ordenada; un rápido resultado final; o una ruptura épica.

La Unión Europea respondió con rapidez a las propuestas británicas incluidas en el Libro Blanco. De este modo, el 19 de julio del 2018, la Comisión Europea adopta una Comunicación (COM (2018) 556 final, de 19 de julio) en la que expone las actividades en curso de preparación frente a todas las consecuencias de la retirada del Reino Unido de la Unión Europea.

Vuelve a confirmar que el 30 de marzo de 2019, el Reino Unido abandonará la Unión Europea y pasará a ser un tercer país. Dicho hecho tiene repercusiones para los ciudadanos, empresas y administraciones públicas, tanto del Reino Unido como de la Unión Europea; repercusiones que van desde la introducción de controles en la frontera exterior de la UE con el Reino Unido hasta la validez de las licencias, certificados y las autorizaciones expedidas en el Reino Unido y la aplicación de normas diferentes a las transferencias de datos. Con ello, la Unión Europea desea prevenir y asegurar que las instituciones de la Unión Europea, los Estados Miembros y los agentes del sector privado estén preparados para la retirada del Reino Unido.

Concluye el comunicado con un aviso importante, al afirmar taxativamente: "la preparación para la retirada del Reino Unido no es únicamente responsabilidad de las instituciones de la Unión Europea. Se trata de un esfuerzo conjunto a los niveles de la UE, nacional y regional, en el que también participan los operadores económicos y otros agentes del sector privado; todos los interesados deben ahora intensificar sus operativos para todos los escenarios y asumir la responsabilidad que corresponda a su situación específica".

De la misma forma, el Consejo Europeo, en su reunión del 29 de junio de 2018, también exhorta a los Estados Miembros, a las instituciones de la Unión y a todas las partes interesadas que intensifiquen sus trabajos para estar preparados a todos los niveles y para cualquier resultado".

Ante dicho posicionamiento tan contundente, la primera ministra asume personalmente la negociación con la Unión Europea y distribuye un nuevo documento titulado "Cambio en la maquinaria del Gobierno" (38 páginas), en donde se insiste que el planteamiento británico seguirá sometido a la legislación europea y a la jurisdicción del Tribunal de Justicia de la UE hasta el final del 2020; y que se mantendría el "status quo" durante el periodo de transición (con objeto de evitar el salto del precipicio).

Producto de este nuevo paso adelante del Gobierno británico, la primera ministra ha iniciado, en el mes de agosto, una mini-gira por ciertas "capitales europeas" al objeto de buscar aliados en la recta final de la negociación. Y, el propio gobernador del Banco de Inglaterra, Mark Carney, se muestra cada vez más preocupado por la deriva que ha tomado su país respecto al BREXIT, al afirmar "hay una probabilidad incómodamente alta de que no se llegue a un acuerdo; suceso que sería altamente indeseable, subrayando la necesidad de acordar una escisión británica de forma que sea lo menos disruptiva posible para las empresas, el comercio y los consumidores"; apostando, en consecuencia, por una salida ordenada, lo que se conoce popularmente como BREXIT blando.

PARTE II
ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS RELACIONADOS CON LA LIBERTAD DE CIRCULACIÓN DE LAS PERSONAS Y LOS DERECHOS DE LOS CIUDADANOS. LAS PRESTACIONES SOCIALES Y LA ASISTENCIA SANITARIA

1. Introducción

Tras la decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea las incógnitas en torno a la circulación de personas y los derechos de los ciudadanos europeos y británicos continúan registrando altas dosis de incertidumbre. Dicha inquietud planea sobre las relaciones laborales, la asistencia sanitaria y la protección social.

La legislación desarrollada por la Unión Europea suponía la "abolición de toda discriminación por razón de la nacionalidad entre los trabajadores de los Estados Miembros, con respeto al empleo, a la retribución y a las demás condiciones de trabajo" (artículo 45 del TFUE). Ello significa tanto la garantía de libre circulación para poder responder a las ofertas de trabajo o bien para poder residir para ejercitar un empleo en territorio del Estado Miembro.

Los aspectos que contempla dicha consideración comunitaria son amplios y afectan a varios ámbitos. Entre ellos, se contemplan los procesos de contratación; la libertad de desplazamiento y de residencia; el reconocimiento de las cualificaciones profesionales, la no discriminación salarial, el desarrollo del cobro de pensiones; y el derecho a la asistencia sanitaria.

Estas circunstancias han incentivado la existencia de una coordinación entre EEMM respetando la autonomía e independencia de cada sistema nacional y la exportación de un sistema de prestaciones sociales.

De ahí la constatación de dos grades conclusiones. La primera, la existencia de directivas comunitarias que obligan a los EEMM a modificar, de manera progresiva, su legislación o prácticas para poder incorporar los contenidos de las Directivas dentro de los planes establecidos, dejando a cada EEMM la forma y el procedimiento para llevarlo a cabo. Y, la segunda, los reglamentos de coordinación de los sistemas de Seguridad Social que son medidas de aplicación directa en todos los EEMM de la Unión Europea. Con ello, se facilita la libre circulación de los trabajadores y se garantiza la protección social de sus derechos.

Las posibles consecuencias del BREXIT pueden llegar a afectar a dichos acuerdos. La mayoría de los británicos apuestan porque el Reino Unido debe abandonar la UE y limitar la libre circulación de personas y les imponga la obligatoriedad de permisos de residencia e impedir situaciones de abuso en lo tocante al acceso a las prestaciones sociales. Es decir, desea recuperar la existencia de fronteras; limitando la entrada de trabajadores europeos, exigiendo un visado. Aunque hay estudios dentro del propio Reino Unido que reconocen que la presencia de inmigrantes resulta muy beneficiosa económicamente para la economía británica (Dustman & Frattini,2016).

La incertidumbre que está generando el debate es cada vez máxima, dado que el apartado 3, del artículo 50 del TUE, especifica que la legislación europea deja de ser aplicada en el Reino Unido a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo de retirada; o en su defecto a los dos años de notificación de su decisión de retirada; salvo que el Consejo, de acuerdo con dicho Estado, decide por unanimidad prorrogar dicho plazo". Esta disposición significa que la retirada no tendrá que producirse de manera inmediata, en la medida que el Reino Unido

puede abandonar la Unión Europea desde el 29 marzo del 2017, fecha en la invocó el mencionado artículo 50 del TUE. Pero, si abre las puertas a la negociación en los términos de una desvinculación de la Unión Europea tanto en lo que atañe a la libre circulación y derechos de estancia, trabajo, etc. y en lo que respecta a la cobertura de pensiones y asistencia sanitaria.

Los resultados del proceso de negociación no están prefijados de antemano. Están abiertos a un proceso de disputa y de enfrentamiento. Por tanto, los escenarios son diversos. De entrada existen dos escenarios extremos. El primero, el denominado de ruptura total entre las dos partes, llamado también vulgarmente BREXIT duro; y el segundo escenario sería el caracterizado por el mantenimiento del actual status quo, o que la situación permanece como hasta ahora.

En el primer supuesto, el de ruptura total, la reciprocidad no es absoluta entre el Reino Unido y la Unión Europea, en la medida que los ciudadanos británicos pueden contar con una serie de garantías dentro de la Unión Europea que no tienen por qué extenderse a los ciudadanos europeos en el Reino Unido. Es decir, los británicos que ya hubieran trabajado en la Unión Europea quedarían protegidos por el Reglamento 883/04; con lo que podrían acogerse a unos derechos de Seguridad Social para nacionales de terceros países que ya están regulados por varias directivas de emigración. Además, los ciudadanos británicos podrían estar amparados por el derecho de la Unión para acudir a pedir amparo al Tribunal de Justicia de Luxemburgo. En cambio, los ciudadanos europeos en el Reino Unido no poseerían de tantas ventajas, ya que dependerían de unas normas británicas que estarían fuera del control de la Unión Europea.

El escenario de ruptura total también posee otras notas de interés. Los trabajadores o expatriados españoles en el Reino Unido no podrían disfrutar de los mismos derechos que los trabajadores británicos y, en la medida que el Reino Unido recupera sus competencias en materia de extraerías, los trabajadores europeos necesitarían obtener las correspondientes autorizaciones para poder residir y trabajar legalmente en el Reino Unido.

Afectaría, igualmente, a la cobertura de la Seguridad Social, ya que no serían de aplicación los reglamentos comunitarios sobre coordinación de los sistemas de Seguridad Social, al dejarse de aplicar la Directiva 97/71/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16, diciembre, 1996, que garantiza a los trabajadores desplazados por las empresas por un periodo limitado unas condiciones laborales mínimas conforme a los estándares del estado miembro de destino.

Habría, asimismo, una reconsideración específica a los tratamientos de los turistas puesto que se replantean las prestaciones sociales de los mismos. Igualmente, también quedan abiertas a la negociación las situaciones de pensionistas y de trabajadores que se encuentren prestando sus servicios o que residan en otro Estado miembro.

Tal cúmulo de incertidumbre dio pie a que la Comisión Europea haya tenido que explicar, mediante una Hoja Informativa, el 12 de diciembre del 2017, un vademecum aclaratorio en torno a las grandes incógnitas suscitadas. Tal vademecum se denominó “Preguntas y Respuestas: los derechos de los ciudadanos de la EU-27 y del Reino Unido tras el BREXIT, según el informe conjunto de los negociadores de la Unión Europea y del Gobierno del Reino Unido”. Según el mismo, la situación quedaría planteada en los siguientes términos:

a) ¿A quién afecta el acuerdo de retirada?. Los ciudadanos de la Unión Europea deben residir legalmente en el estado de acogida en la fecha de retirada del Reino Unido, de

conformidad con la legislación de la Unión Europea en materia de libre circulación de los ciudadanos. Las condiciones de residencia son las mismas que requiere la legislación de la UE en vigor.

Las decisiones relativas a la obtención del estatuto en virtud del acuerdo de retirada se estimaran atendiendo a los criterios objetivos en él establecidos (es decir, sin discrecionalidad); y sobre la base de la mismas condiciones establecidas en la Directiva sobre libre circulación. Esto es, se confiere derecho de residencia por un periodo de hasta cinco años a las personas que trabajen o dispongan de recursos económicos suficientes y de un seguro de enfermedad (artículos 6 y 7); en tanto que los artículos 16 al 18, confieren un derecho de residencia permanente a las personas que hayan residido legalmente durante un periodo de cinco años.

Con ello se acuerda los derechos de residencia de un trabajador de la Unión Europea en el Reino Unido no se verán afectados por el BREXIT; puesto que conservaran la residencia en las condiciones que establezca la legislación de la Unión Europa en materia de libre circulación, aunque tendrán que presentar una solicitud a las autoridades del Reino Unido para el reconocimiento de su estatuto. Una vez que haya acumulado cinco años de residencia legal en el Reino Unido, podrán solicitar su estatuto de residencia en el país, y su pase permanente, lo que le ofrece más derechos y una mejor protección.

b) ¿Cambiará la situación después del BREXIT? Una vez obtenido el documento de residencia, los trabajadores europeos en el Reino Unido deberán solicitar un nuevo estatuto permanente con arreglo al derecho del Reino Unido (el denominado spacial status). Pero, como ya ha obtenido un documento de residencia permanente en el Reino Unido, en virtud de la legislación de la Unión Europea en materia de libre circulación actualmente en vigor, el procedimiento será sencillo y bastará con presentar un documento de identidad, declarar cualquier posible condena pasada, y demostrar que sigue residiendo en el Reino Unido. El nuevo documento de residencia en el Reino Unido se le expedirá gratuitamente.
c) ¿Poseen algún tipo de protección los ciudadanos de la Unión Europea que lleguen al Reino Unido en busca de un empleo varios meses antes del BREXIT? La respuesta es sí. Los ciudadanos de la Unión Europea que busquen empleo en el Reino Unido en la fecha del BREXIT serán autorizados a permanecer en el país, como sucede en la actualidad durante seis meses a partir de su llegada (quizás un poco más si tienen una oportunidad real de ser contratados pronto). Una vez transcurrido el periodo permitido para buscar trabajo, tendrán que abandonar el país a menos que hayan encontrado realmente un puesto de trabajo o dispongan de recursos económicos suficientes para su subsistencia.
d) ¿Pueden quedarse en el Reino Unido aquellos que, en la actualidad, no poseen trabajo ni poseen recursos económicos? El informe conjunto entre el Reino Unido y la Unión Europea protege a los ciudadanos de la UE que hayan residido en un Estado Miembro distinto al de su nacionalidad con arreglo a las condiciones que la legislación de la Unión Europea en materia de libre circulación impone para obtener el derecho de residencia. En esencia, los ciudadanos de la Unión Europea cumplen dichas condiciones si:
    a. son trabajadores por cuenta ajena o cuenta propia;
    b. disponen de recursos suficientes y de un seguro de enfermedad;

c. son miembros de la familia de otro ciudadano de la Unión que cumpla estas condiciones; o
d. Ya ha adquirido el derecho de residencia permanente (que ya no está sujeto a ninguna condición).

Es decir, los ciudadanos de la Unión Europea que no cumplan estas condiciones en el momento del BREXIT no tendrán ningún derecho legal a permanecer en el Reino Unido; y su situación dependerá de que las autoridades británicas decidan tratarlos de manera más favorable que las requeridas en el Tratado o no. Por ejemplo, las autoridades del Reino Unido han indicado que no van a exigir a las personas que dispongan de recursos suficientes, incluidos los estudiantes, aportar pruebas de estar en posesión de un seguro de enfermedad que cubra todos los riesgos.

2. El impacto del BREXIT sobre los derechos garantizados por la Unión Europea

El primer escenario implica el mantenimiento del Reino Unido dentro de la Unión Europea. Es el escenario base y refleja la situación en el momento de la redacción del documento. Esta opción no es plausible dado el resultado del referéndum. Pero, delimita las condiciones que rigen en lo que atañe a los distintos derechos contemplados en el cuadro número 1.

El segundo escenario es el derivado de la aplicación por parte del Reino Unido de las condiciones explicitadas en la campaña del referéndum; y que, al mismo tiempo, contempla las “líneas rojas” establecidas por el gobierno de Theresa May.

El tercer escenario que se contempla, en la actualidad, es aquel que sigue las pautas principales del acuerdo entre la Unión Europea y Noruega. Al pertenecer al EEE se ofertan unas condiciones específicas en lo que atañe a los derechos de los ciudadanos; permitiendo al Reino Unido conservar el acceso al mercado único, garantizando la libre circulación de las personas, de los bienes, de los servicios y de los capitales. Los ciudadanos británicos conservarían la mayor parte de los derechos; salvo que perderán el derecho de voto y de poder presentarse a las elecciones europeas y locales, de solicitar protección diplomática o consular de otro país europeo en país tercero. En el modelo noruego, las normas de protección de contar la discriminación no serán aplicadas en el Reino Unido.

El modelo suizo está basado en acuerdos bilaterales. Esto significa que el Reino Unido se ve obligado a preservar, esencialmente, el derecho a la libertad de circulación (incluyendo los derechos de estancia, trabajo y seguridad social), puesto que la residencia permanente y el derecho a la no discriminación pueden estar limitados. El conjunto de los derechos de los pasajeros europeos está, en parte, mantenido; en tanto que la libertad de establecimiento, la prestación de servicios trasfronterizos y la protección de los consumidores estarían fuertemente limitadas. Estas circunstancias obligarían al Reino Unidos a garantizar la libre circulación de personas que constituye una de las famosas “líneas rojas” marcadas por el Reino Unido en el proceso de negociación. No estamos, pues, ante un BREXIT blando, dadas las peticiones del Reino Unido en este campo de negociaciones.

El modelo canadiense se basa, esencialmente, en un acuerdo de libre cambio global. Los ciudadanos británicos que residen en la Unión Europea y los ciudadanos europeos que habitan

en el Reino Unido verán reducidas una parte sustancial de sus derechos de los gozan en la actualidad. El acuerdo entre la Unión Europea y Canadá (CETA) no prevé la libre circulación de personas o la libertad de establecimiento. Solo autoriza las migraciones profesionales temporales; de asalariados claves en los puestos directivos de las empresas; y de independientes entre Unión Europea y Canadá. Posee una duración limitada, de uno a tres años en función del tipo de actividad profesional. Los derechos de entrada, de estancia y de trabajo dependen de la legislación nacional del país de acogida. Los ciudadanos canadienses que utilizan el espacio Schengen para una duración inferior a 90 días están dispensados de visa, conforme a las normas europeas. En virtud de la CETA los ciudadanos canadienses y europeos disfrutaran de ciertos derechos en materia de igualdad de trato en campos delimitados, como son la protección de consumidores o los derechos de los pasajeros que no están reservados en exclusiva a los ciudadanos europeos. Bajo este escenario, los ciudadanos británicos perderían los derechos europeos relativos a la coordinación de la seguridad social, al voto y a la participación política.

El modelo turco es el correspondiente a una Unión Aduanera. Los ciudadanos británicos y europeos podrían continuar disfrutando de una parte de sus derechos actuales. El Acuerdo de Asociación no prevé la libre circulación de personas, a menos que exista razón de parentesco con algún ciudadano europeo. Los turcos deben respetar la reglas de inmigración de los países miembros de la Unión Europea y, por tanto, todos aquellos que deseen instalarse en territorio europeos deben respetar las formalidades en lo que atañe a los derechos de estancia y de acceso al trabajo; y a las reglas específicas relativas a la investigación, a los estudios, al trabajo temporal, a los puestos altamente cualificados. Además, los ciudadanos turcos tienen la obligación de esta en posesión de un visado para entrar en territorio de la Unión Europea, a diferencia de los canadienses. Sin embargo, la Unión Europea y Turquía están en negociaciones para una política de liberalización de visados que podría entrar próximamente en vigor, lo que facilitaría los desplazamientos de personas entre los dos espacios. No obstante, el Acuerdo de Asociación prevé una acumulación gradual de los derechos de estancias para aquellos trabajadores tucos que estén empelados legalmente en un EEMM de la Unión Europea y que permanezca al mercado regular de empleo de dicho Estado. Al mismo tiempo, los ciudadanos turcos se benefician de las reglas de coordinación de los sistemas de seguridad social en el suelo de la Unión Europea; aunque dicho Acuerdo de Asociación no cubra la protección de los consumidores y los derechos de los pasajeros; a pesar del interés de Turquía de poder alinearse en dichas legislaciones.

Cuadro Nº 6. Derechos de los ciudadanos atendiendo a los espacios económicos

	Derecho de entrada	Derecho de estancia	Derecho de trabajo	Derecho seguridad social	Derecho creación empresas	Protección consumidores y derecho pasajeros	Protección contra la discriminación
Miembro UE (escenario actual)	Si	si	Si	si	si	si	Si
Apuesta Reino Unido	Si	Parcial	Parcial	Parcial	si	si	Parcial
Opción Noruega	Si	Parcial	Si	si	si	si	Parcial
Opción Suiza	Si	Parcial	Si	si	Parcial	Parcial	Parcial
Opción Canadá	No	Parcial	Parcial	no	Parcial	Parcial	Parcial
Opción Turquía	No	Parcial	Parcial	Parcial	Parcial	Parcial	Parcial

Fuente: elaboración propia

Una síntesis de los posibles escenarios relativos a los derechos de los ciudadanos da cuenta de los distintos condicionantes y situaciones:

a) El derecho de entrada está garantizado en los modelos noruegos y suizos. Ni el acuerdo de libre cambio con Canadá ni el Acuerdo de Asociación con Turquía prevé la libre circulación de personas. En consecuencia, el derecho de entrada de los ciudadanos europeos a Canadá y Turquía queda sometido a las reglas respectivas de los dos países en materia de inmigración. Al mismo tiempo, el derecho de entrada en la Unión Europea de los ciudadanos de dichos dos países está sometido a las reglas comunes descritas en el Espacio Schengen o a las reglas nacionales en materia de inmigración en los supuestos de si algún país europeo no forma parte del Espacio Schengen.
b) El derecho de estancia solo está garantizado para los ciudadanos europeos de manera plena. Aunque está garantizado por los acuerdos suscritos entre la Unión Europea y Noruega y Suiza, queda sometido a formalidades particulares. La negociación con el Reino Unido supondrá delimitar algunas restricciones para los ciudadanos europeos con lo que no estará garantizado plenamente. Los acuerdos con Canadá y Turquía son parciales y merced a las reglas europeas existentes en materia de inmigración se acuerdan derechos de estancia a aquellos trabajadores altamente cualificados, temporales, destacados en empresas, así como aquellos dedicados a la investigación, al estudio, a los intercambios escolares y los que efectúan servicios voluntarios no remunerados.
c) El derecho del trabajo sitúa a la normativa europea con Noruega y Suiza en un marco donde se prevé una libre circulación de trabajadores, equivalente a la existente entre los Estados Miembros de la Unión Europea. Los otros escenarios, modelo Canadá y Turquía, no garantizan este derecho más que parcialmente. Las posibilidades de acuerdo con el Reino Unido están delimitada por ciertas restricciones a las prestaciones sociales de los trabajadores europeos. Los acuerdos con Canadá y Turquía no garantizan el derecho al trabajo; sin embargo, el acuerdo de libre comercio con Canadá y la Unión Europea va a facilitar el intercambio temporal de profesionales.
d) El derecho de a la seguridad social está garantizado en tres modelos (europeo, noruego, suizo). Además, las reglas europeas relativas a la coordinación de los derechos a la seguridad social benefician a todos los ciudadanos europeos que residan en los Estados Miembros; y a los ciudadanos griegos y suizos que residan en la Unión Europea. El planteamiento original del proceso de negociación por parte del Reino Unido se basaba en restringir el acceso a ciertas prestaciones sociales a los emigrantes europeos, recién llegados al Reino Unido. El Acuerdo de Asociación con Turquía permite a los trabajadores turcos beneficiarse de las reglas europeos sobre la coordinación de la seguridad social; en tanto que el Acuerdo con Canadá no contiene ninguna regla en materia de coordinación, en la medida que los derechos a la seguridad social de los ciudadanos de la Unión Europea en Canadá están definidos por la legislación canadiense; y los derechos a la seguridad social de los ciudadanos canadienses en suelo europeo están definidos por la legislación del país donde trabaja o resida el ciudadano canadiense.

3. El impacto sobre las pensiones públicas

En la actualidad, los trabajadores del espacio europeo pueden sumar todos los años trabajados en los diferentes Estados de la Unión Europea para poder tener derecho a prestaciones en un país, con un mínimo de tiempo trabajado. Estas prestaciones incluyen las pensiones de jubilación; de supervivencia; de invalidez, de enfermedad, de maternidad y paternidad; y de desempleo.

La salida del Reino Unido de la Unión Europea puede poner en peligro los acuerdos de la Seguridad Social en el ámbito de las pensiones; por lo que es probable que los tres millones de ciudadanos de la Unión Europea que viven en el Reino Unido y los 1,3 millones de británicos que viven o trabajan en la Unión Europea vean que algunos de sus derechos queden afectados.

El modelo de pensiones público británico es bastante diferente al sistema de pensiones español. El primero "combina una esfera pública (sistema de reparto)) junto a una esfera de actuación privada (sistema de capitalización)" (Camós et al, 2017). Dicho sistema ha sido actualizado a partir de abril 2016, al entrar en vigor la Pension Act de 2014, aunque mantiene un esquema muy similar al básico. Es decir, antes del 2016, coexistían dos tipos de pensiones públicas, la pensión básica (State Basic Pension o State Retirement Pension), que contabiliza una cuantía similar para todos aquellos que hubieran cotizado al seguro nacional (Nacional Insurance) o que tuvieran cotizaciones por desempleo; y una Pensión Complementaria (Additional State Pension o State Second Pension), de naturaleza contributiva, cuya cuantía depende de los ingresos aportados al Seguro Nacional.

El sistema, a partir de 2016, se simplifica en la parte administrativa al unificar ambas pensiones en la State Pension; y manteniendo un esquema muy parecido con las modificaciones llevadas a cabo en los países europeos, relativas al aumento de la edad mínima de jubilación en los próximos años (hasta 67 años, en 2027); y que podría seguir en los próximos años; los aumentos de los periodos mínimos de cotización; o los incentivos a la prolongación de la vida laboral. De esta forma, la Pensión Básica determina una cantidad fija semanal para la que es obligatorio el haber cotizado un mínimo de 10 años y dicha cantidad se cobra, si se acreditan 35 años de cotizaciones. De no tener dichas condiciones, se cobraría menos. La Pensión Complementaria exige otros requisitos pues está vinculada a los ingresos; y se calcula en función del salario medio de toda la vida profesional del contribuyente, actualizando los salarios de los años iniciales en función de los índices de crecimiento económico.

En el sistema británico existe un mecanismo de pensiones no contributivas (Pension Credit) para aquellas personas con menores rentas y que no cumplen las condiciones para poder acceder a las pensiones públicas. Es, por tanto, una pensión asistencial, exenta de impuestos, para personas con mayor riesgo de exclusión. Se fundamenta, por lo tanto, en la insuficiencia de ingresos; y exigen la residencia en el Reino Unido y haber alcanzado la edad de jubilación.

El complemento de la alternativa privada es otra de las diferencias con el sistema español. Las pensiones públicas se combinan con pensiones complementarias de naturaleza privada (Contracting Out). De esta forma, los beneficiarios pueden escoger por la alternativa de pensión privada o reducir su participación al sistema pública. Evidentemente, las cuantías

finales serán diferentes. La otra gran diferencia es que las pensiones privadas pueden ser de dos tipos; los planes de pensiones colectivos, que están promovidos por las empresas; y los planes de pensiones personales o individuales.

Dentro de los denominados planes colectivos los hay, a su vez, de dos tipos, los de contribución definida (donde las aportaciones realizadas y los rendimientos de las inversiones del plan condicionadas las prestaciones recibidas) y los de prestación definida (donde la pensión se basa en el salario y en los años trabajados en la empresa). Quiere decir, por tanto, que la empresa o el empresario es el promotor de dichos planes, y los trabajadores deben suscribir dichos planes. Antes de la reforma del 2016, los planes eran voluntarios; ahora son obligatorios. En consecuencia, todos aquellos que trabajen en el Reino Unido y que ganen más de 10.000 libras anuales y que tengan entre 22 años y la edad legal de retiro, deben suscribir dichos planes de empresas.

Los planes de empresa son muy variados y flexibles, al depender de la orientación de la empresa aunque los aspectos más básicos están regulados por el Gobierno. De esta manera, se permite acceder a las prestaciones antes de la edad de jubilación, se puede elegir disfrutar la pensión como renta periódica o como un pago único en el momento de jubilarse.

Los planes personales son similares a los de empresas, salvo en dos notas. La primera, no es el empresario el promotor de la iniciativa, sino las personas. Y la segunda, están pensados para trabajadores autónomos y personas individuales basándose en la modalidad de contribución definida. Poseen, asimismo, ciertas ventajas fiscales.

Finalmente, es preciso incidir en que la sostenibilidad financiera del sistema de pensiones británico está bastante garantizado y es bastante sostenible; y no se prevén que presiones excesivamente fuertes a las cuentas públicas lleguen a desestabilizarlo (Gallego Losada,2017). La estructura demográfica de la población, las mayores tasas de actividad y de ocupación, los mayores retrasos en la edad de salida del mercado del trabajo y la llegada de inmigrantes, entre otras, contribuyen a la Seguridad Social. Y el gran peso de las pensiones privadas contribuye a la mejor sostenibilidad financiera.

Asimismo, el sistema británico es menos generoso en términos sociales que el español; al constatar que la pensión pública cubre, aproximadamente, solo un tercio del último salario de la etapa activa de un individuo en el Reino Unido; en tanto que en España, entre el 75-80%.

En la actualidad, en el Reino Unido es obligatorio adherirse a un plan privado empresarial de pensiones lo que contribuye a mantener controlado el sistema de pensiones.

Existe una coordinación entre los sistemas de seguridad social entre los EEMM. En los mismos se incluyen los siguientes apartados:

a) La cotización de un no-nacional se hace en el país donde ese trabajador presta su actividad y dicha cotización del país de acogida debe tener y generar los mismos derechos y obligaciones que los trabajadores nacionales;
b) Se aplica la normativa comunitaria de “totalización de los períodos de cotización” en los distintos países; o sea, se consideran todos los periodos de cotización en orden a la prestación y para proceder a calcular el importe de la prestación de que se trate; y
c) Las prestaciones pueden exportarse a cualquier país miembro en el que se decida residir el beneficiario. No obstante cada país conserva sus propios requisitos y reglas,

aunque es obligatorio acumular los periodos de cotización realizados en otros países y cumplir con la normativa del país en el que el beneficiario solicita la pensión.

El BREXIT va a condicionar las actuales situaciones. De una parte, el reconocimiento recíproco en lo que atañe a las cotizaciones y al pago totalizado de las prestaciones realizados no está garantizado; y, de otra parte, deberá existir un acuerdo bilateral para poder garantizar los beneficios en ambos espacios políticos. De esta forma, se verán perjudicados los trabajadores británicos desplazados en la Unión Europea y los comunitarios desplazados al Reino Unido. Asimismo, debe plantearse la opción de ser aplicables aquellos mecanismos de coordinación de los sistemas de Seguridad Social al objeto de poder mantener los beneficios del periodo de seguro y prestaciones de la Seguridad Social.

Una segunda consecuencia del BREXIT es aquella que afecta a la indexación de las pensiones. En el Reino Unido la pensión pública se indexa anualmente; es decir, se revaloriza de acuerdo con tres variables: la inflación, el crecimiento de los salarios; o el 2,5%. En caso de salida del Reino Unido de la Unión Europea, podría ocurrir que los pensionistas británicos que residan en un país miembro fueran tratados como si pertenecieran a un país de fuera de la Unión Europea; y, en consecuencia, sus pensiones estarían congeladas; o sea, los británicos perderían su poder adquisitivo. Una nueva posibilidad en caso de la salida del Reino Unido de la Unión Europea es que un trabajador británico que trabaje en España podría dejar de recibir ciertas prestaciones no contributivas; en la medida que en España se exigen ciertos requisitos, como es el permiso de residencia.

Estas restricciones también se producen para aquellos españoles (u otros ciudadanos comunitarios) que trabajen en el Reino Unido y que decidan jubilarse en el mencionado país. En este supuesto, al constatar que las pensiones públicas británicas son inferiores a las españolas, el coste de la coordinación de las pensiones públicas entre la Unión Europea y el Reino Unido significaría una mayor contribución del Reino Unido a este apartado.

4. Las implicaciones de una salida del Reino Unido de la Unión Europea

Los marcos jurídicos que se pueden establecer cuando el Reino Unido aborde su salida de la Unión Europea son varios y muy diferentes. Siguiendo los análisis del Centre For European Reform existen siete posibilidades diferentes. Oscilan desde una relación menos intensa, donde el Reino Unido llegaría a convertirse en un país tercero, hasta la negociación bilateral especial entre el Reino Unido y la UE.

Los aspectos más relevantes abarcan tanto los aspectos comerciales como aquellos que afectan a las pensiones y a la cobertura sanitaria.

a) si el Reino Unido se convierte en un país tercero, normalmente se integraría en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Ello significaría que no habría negociación con la Unión Europea; y solo habría relaciones económicas y de todo tipo en el marco de una negociación multilateral.
b) Si el Reino Unido establece una Unión Aduanera con la Unión Europea, a semejanza de la existente entre la UE y Turquía, ello conferiría al Reino Unido un acceso muy limitado al mercado interior europeo. Seria, por tanto, un escenario poco probable,

dado que obligaría a redactar un nuevo acuerdo comercial y económico propio y singular.

c) La formulación de un Acuerdo de Libre Comercio es una tercera opción posible, ya que no existe por parte del Gobierno británico una intención de integrarse. De mantenerse esta tesis, los acuerdos se limitarían al comercio de bienes y no afectaría a los servicios. Ello podría llegar a perjudicar al Reino Unido que es un país especializado y dotado de manera muy intensa en las actividades de servicios. Bajo este escenario no resultará fácil la armonización de normativas, por lo que también es plausible la existencia de una gran dificultad para avanzar en los temas de las prestaciones económicas, sociales y las coberturas sanitarias.
d) También se podría optar por adherirse a un Acuerdo Europeo de Libre Comercio, siguiendo el ejemplo de Noruega. Sus objetivos se centrarían en la promoción del libre comercio y en la integración económica de sus miembros.
e) Podría producirse, asimismo, la integración al Espacio Económico Europeo. Se integra en la mayoría de los supuestos del mercado interior sin necesidad de adherirse a otras políticas europeas, como la agricultura, pesca o política exterior. Quizás, sea difícil contemplar esta situación debido a que existe un elevado nivel de integración del derecho europeo y el Reino Unido no tendría capacidad de decisión sobre ciertas normas de la Unión Europea, que le serian de obligado cumplimiento.
f) Si no llegara a establecer un nuevo acuerdo entre la Unión Europea y el Reino Unido cabe la posibilidad de entablar un marco negociador especial que otorgue una cobertura transitoria para los trabajadores de la Unión Europea que ya estuvieran prestando servicios en el Reino Unido en el momento de su retirada y viceversa.

Es un debate de una elevada complejidad, que determina situaciones de enfrentamiento de diversos derechos, según que se atienda a las dimensiones que uno desee seleccionar (derecho de residencia, de cotización, de exportabilidad, de reciprocidad y de financiación).

También subraya una colusión entre legislaciones (nacionales, comunitarias y autonómicas) en donde prevalecen ciertos aspectos incluidos en los derechos sociales, tales como los relativos a recibir asistencias sanitaria. En suma, a esta variedad de situaciones hay que añadir los aspectos propios de la gestión de los servicios que afectan a la aceptación y mantenimiento de los derechos; al igual que a los desajustes existentes relativos a las complejidad de armonizar las políticas nacionales con las europeas.

Sin duda alguna, todavía quedan muchas incógnitas relativas a cómo resolver los problemas de compensación de los derechos o la pérdida de los mismos en entornos de grandes dificultades de financiación de los sistemas de pensiones en Europa.

5. La asistencia sanitaria y el BREXIT

El catálogo de las prestaciones sanitarias muestra una gran diferencia dentro de los países de la Unión Europea; aunque todo ciudadano europeo tiene derecho a recibir la misma asistencia sanitaria y en las mismas condiciones que los residentes en el país de destino. Ello quiere decir, que la asistencia sanitaria transfronteriza se ha de facilitar de conformidad con la legislación del Estado miembro de tratamiento.

Para garantizar dicha asistencia sanitaria transfronteriza está la Directiva 2011/24 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de marzo, de 2011, relativa a la aplicación de los

derechos de los pacientes en la asistencia sanitaria transfronteriza, así como su trasposición en el caso de España, por medio del Real Decreto de 81/2014, de 7 de febrero, por el que se establecen las normas para garantizar dicha asistencia sanitaria.

Lo que se determina en la mencionada Directiva y Real Decreto son dos cuestiones básicas: garantizar la movilidad del paciente y su libre derecho a la opción sanitaria transfronteriza. Es decir, la posibilidad de que la asistencia sanitaria sea prestada o recetada en un EEMM distinto del EEMM de afiliación. De esta forma, el EEMM de afiliación garantiza que los gastos de asistencia sanitaria se reembolsen al país que ha realizado la asistencia sanitaria en virtud de la información y de las normas especificadas, aunque podría, en función de la cuantía de los gastos reembolsados abonar el importe total o incluir otro tipo de gastos extra, como la manutención, desplazamiento o el alojamiento. En este sentido, corresponde al Estado de afiliación, ya sea a nivel local, regional o nacional, determinar el nivel de gastos asumidos ante la movilidad del trabajador. Por lo demás, serán los EEMM los "que decidan si los gastos reembolsados se limitan a la cuantía que se habría asumido de proporcionarse en el Estado de origen o aceptan abonar el importe total, incluidos costes anexos" (López, 2016)

La tarjeta sanitaria europea, por lo tanto, es el mecanismo que se suele expedir para poder acceder, de manera más fácil, al sistema sanitario público de los países europeos. Dicho sistema acredita la afiliación a un régimen de seguro de enfermedad. Es una tarjeta individual, gratuita y con un periodo de validez de dos años, por término general. Dicha tarjeta certifica que el titular posee derecho a recibir las prestaciones sanitarias que sean necesarias desde el punto vista médico, de manera que se reducen o simplifican los trámites y formalidades necesarias para poder beneficiarse de dicho derecho en cualquier EEMM de la Unión Europea; facilitando, con ello, la libre circulación de pacientes según la Directiva Europea 2011/24.

La tarjeta sanitaria europea solo otorga el derecho a percibir prestaciones de asistencia sanitaria a los ciudadanos de la UE en sus desplazamientos temporales que, desde la perspectiva médica, no puedan posponerse hasta su regreso. Es decir, no sustituye a las coberturas incluidas en los seguros de viajes y, evidentemente, no es válida, cuando el desplazamiento tenga la finalidad de recibir tratamiento médico (esto es, el denominado turismo sanitario). No cubre, por lo tanto, ni la asistencia privada ni los costes de repatriación. Ni tampoco es válida cuando el ciudadano europeo traslada definitivamente su residencia a otro Estado o se dispone a recibir un tratamiento médico específico.

La posibilidad de salida del Reino Unido de la Unión Europea genera nuevas incertidumbres en este aspecto. Es de prever que, salvo acuerdo expreso, estas normas no se mantengan. Es decir, no lleguen a regir las prestaciones sanitarias de los británicos en España, o de los españoles en el Reino Unido. Los sistemas al ser diferentes, exigen un acuerdo específico.

En el Reino Unido existen centros de atención primaria (Primary Care) en donde trabajan profesionales independientes asociados al Sistema Nacional de Salud (National Health Service). En el mismo, se incluyen médicos de cabecera, dentistas, oftalmólogos y farmacéuticos. Los centros de atención secundaria (Secundary Care) o cuidados especializados o agudos, suponen la atención de urgencias con especialistas a los que son dirigidos por los médicos de atención primaria. Para tener acceso a dicho sistema es preciso trabajar y cotizar en el Reino Unido; o en su caso, contratar un seguro privado de asistencia sanitaria para el desplazamiento correspondiente. Las atenciones, salvo las garantizadas, suelen conllevar copagos.

En España la asistencia sanitaria se garantiza, desde 2012, a todo trabajador, a los beneficiarios del mismo y a los pensionistas. La asistencia sanitaria está vinculada a la condición de beneficiario del sistema de Seguridad Social, ya sea como trabajador o pensionista, Solo en supuestos extraordinarios (urgencias, menores o embarazadas) los extranjeros podrán obtener una cobertura sanitaria. Aunque es evidente que las posibilidades de suscribir un convenio especial para aquellos que llegan la condición de asegurado o beneficiario resolvería tales circunstancia.

Resultará, pues, necesario suscribir un convenio especial, de forma excepcional, de cara a mantener el vínculo jurídico con el sistema de Seguridad Social para que trabajadores desplazados al Reino Unido pudieran estar adscritos al sistema británico, en una situación asimilada al alta y, por ende, puedan ampliar y disponer de la cobertura sanitarias como beneficiarios de dicho sistema. De no concluir dichas convenio, tanto en el campo de las pensiones, el desempleo, o prestación sanitaria se complica.

PARTE III
LOS ANÁLISIS SECTORIALES: EFECTOS DIRECTOS

1. Las actividades agrarias y el BREXIT

1.1. Introducción

Es bien sabido que el Reino Unido es un relevante contribuyente al presupuesto de la Unión Europea, dado su tamaño económico y su PIB. Sin embargo, en lo que hace referencia a su papel dentro de la Política Agraria Común (PAC), su importancia se relativiza. Los datos así lo manifiestan: su contribución al presupuesto es del orden del 10,5%, y solo aporta el 5% de los recursos destinados a la agricultura.

O, dicho de otra manera, de cada euro que el Reino Unido aporta al presupuesto de la Unión Europea, le revierten 0,57 céntimos al sector agrario, cifra superior al de otras políticas, donde la media del retorno es del orden de 0,37 céntimos. Con ello se quiere manifestar que la mitad de la renta del agricultor británico procede de las ayudas europeas, porcentaje altamente significativo y con relevante carga política de cara a afrontar un BREXIT, ya sea blando, ya sea duro (González-Alemán, 2017). Complementariamente a esto, y siguiendo con los datos británicos, el Reino Unido recibió, por vía de la PAC, alrededor de 3.900 millones de euros y contribuyó a la política agrícola con 6.800 millones de euros, lo que vienen a subrayar el que el Reino Unido supone, aproximadamente, un 5% del presupuesto agrario de la UE (Mitchell, 2017).

Las negociaciones relativas al Marco Financiero Plurianual de la Unión Europea (que establece los límites máximos de pagos totales durante el próximo periodo de 7 años, 2014-2020) junto a las variaciones presupuestarias anuales, van a ser los condicionantes de la asignación de recursos para la PAC en los años venideros.

A ello hay que añadir la revisión de la PAC, inicialmente prevista en 2020, con lo que los escenarios y los marcos de actuación de las políticas agrícolas caen de lleno en un marco de incertidumbre y de complejidad.

Siguiendo el estudio publicado por el Parlamento Europeo, de cuya autoria son los investigadores J. Haas y E. Rubio (2017), la PAC podría sufrir un recorte de en torno a los 3.600 millones de euros como consecuencia de la salida del Reino Unido de la UE. Resulta una cantidad bastante relevante en la medida que, en la actualidad, los fondos agrícolas representan el 38% del presupuesto global.

De cara al futuro post-2020, la mayoría de los países y regiones europeas consideran que la PAC debe seguir jugando un papel fundamental en la construcción europea y, sobre todo, en los objetivos recogidos en el artículo 38 del TFUE. En todo caso, los agricultores y los ganaderos deben ser los protagonistas de todas las medidas incluidas en la PAC, al punto que Europa, por la diversidad existente de todo tipo, debe incluir un amplio abanico de modelos productivos que deben ser tenidos en cuenta.

La PAC al hacer frente a los nuevos desafíos debe contemplar el hecho de producir más con menos recursos; contribuir a la preservación del medioambiente; y a la lucha contra el cambio climático. Para hacer frente a esos nuevos retos es necesario que la PAC cuente con una

financiación a la altura de sus ambiciones y que permita responder a las demandas que la sociedad plantea.

Cuadro Nº 7. Rasgos de los distintos modelos agrarios

Modelo	Objetivo	Países	Impactos económicos y comerciales	Impactos sociales y medio-ambientales
PROTECCIÓN DEL SECTOR: Imposición de barreras comerciales y subsidios a la producción	Para proteger el sector agrícola e incentivar la producción con precios altos	Japón; Noruega; Suiza.	(+) Ahorro presupuestario ya que solo algunos sectores están subvencionados. (-) Bajos retornos a los fondos públicos. (-) Mantienen sectores artificialmente. (-) Altos precios para los consumidores. (-) Costosos gastos administrativos	(+) preservar sectores, enfoques y paisajes tradicionales. (-) daños medio-ambientales por sobreproducción. (-) limita el progreso de los países en desarrollo. (-) incentivos ambientales después de los económicos.
DESACOPLA-MIENTO DE LOS SUBSIDIOS: Subsidios que no están destinados a la producción.	Para apoyar los ingresos de los agricultores pero con apoyo desacoplado de la producción.	Unión Europea	(+) Menos desastrosos que las subvenciones basadas en la producción. (+) Potencialmente más barato de administrar. (-) Costos. (-) Infla los precios de la tierra. (-) Incrementa la producción a medida que las empresas continúan.	(+) El sistema de pago puede desincentivar comportamientos medio-ambientalmente sanos. (+) Apoyo a las zonas rurales. (-) las ganancias tienden a apoyar a los ricos y grandes propietarios. (-) pagos ambientales disponibles solo para los agricultores.
SEGUROS: pagar si los precios caen por debajo de un umbral establecido	Para apoyar los ingresos de los agricultores en caso de shocks de precios o de producto	EEUU; Canadá	(+) Los pagos ocasionales son más baratos que los anuales. (+) Pueden desarrollar mercados financieros para compartir riesgos. (-) El coste del gobierno sigue siendo alto. (-) Costosa administración y gestión.	(+) objetivo de apoyo a sectores vulnerables. (-) puede llevar a una toma de riegos no asumible (-) incentivos contundentes para manejar los riesgos. (-) los pagos benefician principalmente a los agricultores más grandes y ricos.
ORIENTADO AL MERCADO: bajos subsidios, bajas barreas a las importaciones	Un sector agrícola eficiente que opera a nivel mundial y permite bajos precios al consumidor	Nueza Zelanda Australia	(+) Menor consumo de alimentos. (+) Sector agrario más eficiente. (+) Coste reducido del contribuyente. (+) Precios más bajos de la tierra, pudiendo beneficiar a otras empresas. (-) Transición potencialmente disruptiva hacia otros modelos. (-) menores ingresos de aranceles (impuestos).	(+) Los presupuestos de los subsidios pueden ser reasignados. (+) sin sobre-producción. (+) Se mitiga el riesgo por la dispersión de la producción a nivel geográfico. (-) un sector agrario más pequeño con explotaciones más grandes y homogéneas a corto plazo. (-) los precios más bajos de los alimentos aumentan su consumo y afectan a la salud y al medio ambiente.

Nota.- La tabla se basa en los modelos vigentes de los países agrícolas de altos ingresos. Tiene la intención de proporcionar unas indicaciones de los principales pros (+) y contras (-) de cada modelo posible. Es probable que en cada país varíe la intensidad y la magnitud de los efectos.

Fuente: elaboración propia

En este sentido, la Comisión Europea en su reciente comunicación titulada El futuro de los alimentos y de la agricultura, afirma lo siguiente "a diferencia de los demás sectores económicos, la agricultura se ve considerablemente afectada por la climatología; asimismo, se enfrenta con frecuencia a precios volátiles, catástrofes naturales, plagas y enfermedades, con el resultado de que, cada año, al menos el 20% de los agricultores pierde más del 30% de sus ingresos en relación con la media de los tres años anteriores. Al mismo tiempo, la presión sobre los recursos naturales sigue estando claramente presente como consecuencia, en parte, de algunas actividades agrícolas y el cambio climático amenaza con que todos los problemas mencionados tengan aún más incidencia. La Política Agrícola Común (PAC) debe, por lo tanto, liderar la transición hacia una agricultura más sostenible" (Comisión Europea, 2017).

Por eso, la PAC ha de contribuir al mantenimiento de un medio rural vivo, con un adecuado nivel de empleo, donde se preste atención a los colectivos vulnerables como las mujeres y los jóvenes.

Los modelos de política agrícola son variados y asumen distintos compromisos. De ahí, los diferentes impactos económicos, comerciales, sociales y medio-ambientales. En el siguiente cuadro se reflejan la variedad de trayectorias atendiendo a las distintas políticas y países.

1.2. Temas en juego: análisis de los aspectos claves

No cabe duda que los problemas agrícolas son numerosos y complejos. De cara a analizar los posibles marcos institucionales y los posicionamientos políticos y comerciales, convendría remarcar los elementos relevantes en lo concerniente a la salida del Reino Unido de la Unión Europea; y, por tanto, de la PAC.

Antes de nada, es preciso reafirmar que los británicos han detestado la PAC desde su propio nacimiento. Sus argumentaciones se basan en que la política agrícola comunitaria contribuye a sostener unos precios muy elevados para sus productos y unos costos altos para sus excedentes; que luego son exportados a bajo precios a los mercados mundiales. Dicho sistema es justamente el inverso al sostenido por la Commonwealth. Asimismo, no solamente se consideraba a la PAC muy costosa, sino que también que apenas poseía vocación industrial apoyándose, por lo tanto, en la agricultura familiar y hostil a las disruptivas innovaciones tecnológicas, De ahí que sería lógico y nada extraño que si se produjera la salida del Reino Unido de la Unión Europea, la política agraria británica, en plena libertad legislativa, aplicaría desde el primer momento una intensa modificación de las pautas que hasta el momento fueron aprobadas en las últimas reformas agrarias (Downing, 2016).

Tres dimensiones enmarcan, en consecuencia, los debates:

a) las normas técnicas y de calidad;
b) el marco de las relaciones comerciales; y
c) el desarrollo propio de la PAC

1.2.1. Normas técnicas y de calidad y legislación

En primer lugar, es preciso abordar las normas técnicas y de calidad, así como la legislación agro-alimentaria. Se centra en los estándares obligatorios (normas de comercialización, de calidad, de límites máximos, controles oficiales, seguridad alimentaria, trazabilidad, …). Abarca

más de 4.500 disposiciones que forman parte del acquis communautaire. Significa que la actividad agroalimentaria está muy europeizada; que el proceso de formación y elaboración de normas ha constituido la tónica predominante de todo el periodo de vigencia de la PAC; y que no es fácil desligarse de dichas armonizaciones.

El Reino Unido propone, en algunas ocasiones, no desligarse de dichas armonizaciones y pretende lograr dicho objetivo con la presentación de la denominada The Great Repeal Bill (proyecto de ley que busca incorporar directamente la legislación europea al derecho interno británico). Es decir, mismas reglas y mismas obligaciones que deberían seguir vigentes a la salida del Reino Unido de la Unión Europea. De esta manera, no se rompería la armonización y el Reino Unido podría, después de su salida, ir derogando y modificando dichas leyes para poder poseer su propia legislación independiente de la UE (Keating, 2018).

Se garantizaría, pues, la seguridad jurídica de los operadores y se aseguraría el mantenimiento de los estándares. No obstante, el punto crucial quedaría establecido en 2019, cuando se fije el nuevo modelo comunitario; y se debata como se establecería el comercio bilateral Reino Unido/Unión Europea, dada la transcendencia que poseen las normas técnicas y de calidad, aspectos mucho más relevantes que los propios aranceles.

Los debates se centran, por consiguiente, en dos aspectos de interés. Por un lado, en lo tocante a la aceptación de la normativa comunitaria (por entonces, el Reino Unido no participaría en la toma de decisiones por estar fuera de la Unión Europea); y, por otro lado, en si la normativa es restrictiva (es decir, si se procediera a cerrar barreras al libre comercio). De ahí que los escenarios posibles en esta materia quedan delimitados de la siguiente manera:

a) seguir armonizados con la Unión Europea, con lo que se facilita el comercio entre ambos espacios económicos, manteniendo las normativas europeas, y sin que el Reino Unido pueda intervenir ni poseer representación en la futura legislación europea;
b) la adopción de una legislación menos restrictiva por parte del Reino Unido, pero que siga siendo compatible con los requisitos europeos. Sería una solución aceptada por las empresas, pero obligaría a mantener un sistema de reconocimiento mutuo, que no siempre es fácil y barato;
c) la adopción de una legislación menos restrictiva y compatible con la Unión Europea. Entonces, se encarecería el comercio británico hacia la UE y, con ello, se pondrían barreras a la importación de los productos agroalimentarios.

El peligro británico se centra en aquellos productos diferenciados, amparados por las denominaciones de origen, indicaciones geográficas protegidas y especialidades tradicionales (se contabilizan 59 nombres registrados), que, en la actualidad, no se encuentran amparados por regulaciones comunitarias y que, sin embargo, poseen una gran demanda y gozan de alta valoración en el mercado británico. Estas circunstancias obligarían a establecer algún mecanismo de armonización.

1.2.2. Régimen de relaciones comerciales

La segunda consideración a tener en cuenta es la relativa al régimen de relaciones comerciales entre la Unión Europea y el Reino Unido. Es decir, cuál será el modelo de comercio que queda establecido una vez se lleve a cabo el abandono o salida del Reino Unido de la UE. No deja de ser un ejercicio de prospectiva, toda vez que están en juego muchas variables; y, muchas de

ellas, aún no están tomadas ni las primeras decisiones ni mucho menos definidas las estrategias por parte de los negociadores, ni por parte de los importantes lobbies en este campo (Davis et al.2017).

Los posibles escenarios teóricos a la luz de las experiencias nacionales quedarían limitados a las siguientes opciones:

a) Seguir el modelo del Espacio Económico Europeo (o sea, aceptación de los modelos de Noruega, Islandia y de Liechtenstein). Como hemos descrito en otros capítulos, estos países están integrados en el mercado interior comunitario para la mayoría de los bienes y servicios, salvo los agrícolas y pesqueros. Se aplican las cuatro libertades y se asumen las normas técnicas de la Unión Europea, sin llegar a participar en su aprobación; pero contribuyendo al presupuesto comunitario. Sin embargo, no están sometidos a las políticas comerciales comunes por lo que pueden negociar acuerdos con terceros países, aunque a cambio deban someterse a las normas de origen y a su inspección, a fin de evitar que entren en el mercado comunitario productos de terceros países que poseen ventajas arancelarias que no le corresponden y que signifiquen competencia desleal. En este escenario, el Reino Unido perdería soberanía normativa, aunque podría quedar liberado de las restricciones en el campo de la producción;
b) El segundo escenario teórico es la aplicación del modelo suizo. Posee un peculiar régimen con la Unión Europea, por el que consigue un acceso privilegiado en el mercado europeo (aunque no en productos agroalimentarios); y está fuera de la libre circulación de servicios (incluidos los financieros) y de la política comercial común, debiendo aceptar todos los estándares comunitarios. Suiza contribuye al presupuesto de la UE, cuestión que el Reino Unido desearía no hacerlo, tal y como quedó justificado por las afirmaciones de la primera ministra, Theresa May, al explicar políticamente los resultados del referéndum;
c) La tercera posibilidad es el modelo turco. Turquía tienen su propia Unión Aduanera con la Unión Europea, salvo para los productos agrarios. Implica, por consiguiente, que 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 al mercado comunitario, ni aplicar reglas de origen. Las ventajas radican en que no tiene que aplicar las cuatro libertades, ni contribuir al presupuesto, ni aceptar la jurisdicción del Tribunal Europeo de Justicia. Las desventajas quedan reflejadas en que no posee autonomía para negociar acuerdos comerciales con el resto del mundo. En estas condiciones, el Reino Unido tendría que aceptar el ceder su libertad negociadora, aspecto clave para un país tan librecambista históricamente, como en la actualidad; y, sobre todo, tan pragmático;
d) Una cuarta opción es la de mantener acuerdos de libre comercio, solución que la primera ministra, Theresa May, apuntó en alguna ocasión. Se trataría de formalizar un acuerdo, como el canadiense, en el que se preserva el acceso al mercado libre de aranceles para la mayoría de los bienes; que conlleva no tener que aplicar la libre circulación de personas; no tener que asumir las normas y estándares europeos; y probablemente tampoco que asumir automáticamente la jurisdicción del Tribunal de Justicia Europeo. No obstante, bajo este modelo, habría controles en fronteras, reglas de origen obligatorias; y muchos servicios estarían excluidos. En suma, cada parte

mantendría sus propios estándares, por lo que sería preciso definir y articular un sistema de reconocimiento mutuo o de equivalencias de sistemas.

La tesis británica, a día de hoy, es la de plantear un amplio periodo transitorio (el Reino Unido solicita dos años, a partir de marzo 2019) durante el cual los cambios serían mínimos frente a la actual situación, de manera que ambas partes puedan acordar un modelo definitivo de relaciones comerciales, consistente en la combinación de dos propuestas. Por una parte, la agilización de los trámites aduaneros, contemplando conexiones telemáticas. Por otra, suprimir los controles fronterizos entre el Reino Unido y la Unión Europea; pero, frente a mercancías de terceros países, el Reino Unido impondría un modelo de control para separar aquellas que finalizan en el mercado británico y las que se dirigen al mercado europeo, con devolución de las diferencias arancelarias. Sin embargo, estas propuestas británicas, en la actualidad, han sido rechazadas por la parte negociadora comunitaria.

En suma, escoger el modelo no es baladí. El Reino Unido juega entre ceder parte de su soberanía o de asumir impactos arancelarios, de costes, de precios y de ingresos.

En términos económicos, la salida del Reino Unido de la Unión Europea podría dejar un agujero entre 1.200 y 1.300 millones de euros en el presupuesto de la PAC, según un último informe preparado en el Parlamento británico (Downing & Coe, 2018). Por ello, la preocupación de la Comisión de Agricultura del Parlamento Europeo se centra en la evaluación de los montantes presupuestarios que dispondrán los EEMM y del propio reparto y distribución de los mismos.

El mencionado trabajo especula con tres elementos: a) si los países deciden o no proceder a incrementar sus contribuciones; b) si se procede a mantener el mismo presupuesto para la PAC (en torno al 39% del presupuesto de la UE); y c) de cómo proceder a afrontar la nueva reforma de la PAC, a partir del 2020 (Haas & Rubio, 2017).

Las perspectivas de los eurodiputados radican en la probabilidad de sostener los actuales mecanismos de la PAC, sin modificarlos y adaptándolos a los 27 EEMM de la Unión Europea. O sea, una apuesta continuista. Para en un segundo lugar, no llegar a observar ni a formular complicaciones en lo referente a la hora de garantizar los pagos directos; situación algo más complicada ya que se vislumbran cambios en la regulación de las ayudas al desarrollo rural.

1.2.3. La PAC y próximas reformas

La tercera consideración básica es donde se situará la PAC en las próximas reformas. Como es bien sabido, la PAC es la primera política común y, la que hoy en día, representa el mayor porcentaje del presupuesto común europeo. Reposa sobre cuatro reglamentos base aprobados en el año 2013 (Reglamento 1307/2013, sobre Pagos Directos; Reglamento 1308/2013, sobre la Organización Común de Mercados; Reglamento 1306/2013, sobre financiación, gestión y seguimiento de la PAC; y Reglamento 1305/2013, sobre Desarrollo Rural (FEADER)).

A la luz de los acontecimientos del 2016, la actual PAC entra en lo que se denomina “velocidad de crucero”; y sus responsables preparan, con cuidado y mimo, la próxima reforma. En el mes de mayo de 2016, tuvo lugar en Ámsterdam, la primera reunión informal de los ministros sobre el tema, en la que se presentaron dos contribuciones escritas. Una de la presidencia holandesa y otra de la representación francesa. Ambas sirvieron de base para el trabajo

llevado a cabo por la presidencia eslovaca (reunión de Bratislava, 13 setiembre 2016) en la que se analizaron las prácticas comerciales desleales y la posición de los agricultores en la cadena alimentaria. La presidencia maltesa, con posterioridad, se preocupó de los desafíos agrarios ligados al cambio climático y a la gestión de los recursos hídricos.

La reciente magnitud de la crisis ganadera provocó que el Comisario de Agricultura, Mr. Hogan, creara, en enero de 2016, un grupo de trabajo sobre los mercados agrarios. En la conferencia de Cork 2.0, sobre desarrollo rural (6, setiembre, 2016), la Dirección General de Agricultura se posiciona respecto a la futura reforma de la PAC. A partir de ahí, los movimientos fueron más rápidos. En septiembre de dicho año, y en el marco de la revisión del Marco Financiero Plurianual 2014/2020, la Comisión Europea presenta una propuesta de Reglamento Ómnibus (COM (2016) 605, 14 setiembre 2016), que incluye ajustes técnicos en la mayor parte de las políticas de la UE. En el campo agrícola se modifican aspectos puntuales de los principales reglamentos de la PAC. Afectan a los pagos directos (se define al agricultor activo; se establecen los pagos a jóvenes agricultores, y se delimitan los pagos acoplados); al desarrollo rural (en lo que respecta al uso de instrumentos financieros; medidas a favor de jóvenes agricultores; mejora en la gestión de riesgos; y en lo que compete a la selección y proyectos de inversión); y se incide sobre la Organización Común de Mercados (programas operativos de frutas y hortalizas; y gestión de contingentes tarifarios).

En noviembre de 2016, se publica el Informe del Grupo de Trabajo sobre los mercados agrarios. Es un documento estratégico que menciona siete ejes: transparencia en los mercados; gestión de riegos; mercados de futuros; prácticas comerciales en la cadena alimentaria; contractualización; cooperación; y financiación. Es la aportación de mayor calado al debate sobre la futura PAC, previa a la consulta pública lanzada en febrero de 2017.

Los objetivos de esta última se centran en simplificar y modernizar la PAC. Por simplificar, se entiende mejorar la gobernanza agraria, reduciendo solapamientos entre los pilares de la PAC; fomentando una mayor integración con otras políticas y disminuyendo los controles. Por modernizar, significa adaptar los mecanismos de la PAC a un presupuesto a la baja (por mor del BREXIT), buscar una mayor efectividad y eficacia de las medidas mediante un enfoque de resultados, desarrollar nuevos instrumentos financieros para el desarrollo rural y compaginar las prioridades económicas y medioambientales.

En el nuevo escrito de la Comisión Europea titulado “Communication on modernising and simplifying the CAP-Inception impact assessement” (2017, February) se acompaña una evaluación del impacto de los cambios sobre la PAC vigente, que concluye con cinco grandes opciones:

a) Mantener la PAC con ciertos ajustes, tipo Ómnibus;
b) Vaciamiento de la PAC o desmantelamiento de la misma. No deja de ser una apuesta irrealista y contraria a los Tratados, pues niega el valor añadido de la Unión Europea;
c) Definir una PAC rural a la carta; esto es, una programación general de mecanismos y presupuestos según las prioridades internas, ya sean procedentes de ámbitos estatales o regionales;
d) Contemplar una PAC por objetivos, con apoyo a rentas, bienes públicos y nuevas tecnologías; y

e) Conformar una PAC con menor presupuesto, redistributiva y selectiva; en favor de los pequeños agricultores, bienes públicos y mercados locales (competitividad y mercados externos para los grandes).

En un principio, estas opciones deberían estar asimiladas a los cinco escenarios definidos en el Libro Blanco para la UE en 2025, (UE 2017, Libro Blanco sobre el futuro de Europa) pero, sin embargo, no tienen conexión entre ambos.

La reforma de la PAC, por consiguiente, se irá definiendo en el transcurso del 2018. Aunque los acuerdos no son predecibles, dada la complejidad y la situación política europea, sus resultados finales estarán vinculados al debate presupuestario, a la negociación del BREXIT, y a los resultados de las elecciones al Parlamento Europeo.

Cuadro Nº 8. Planteamientos de futuro en el plano de la dimensión agraria

Dimensión o Plano de Medidas Políticas	**Cuestiones relevantes**
Enfoque de la PAC	¿Se camina hacia una política agro-alimentaria? ¿Cuáles serían los pilares fundamentales de la nueva política? ¿Habrá pagos programables y plurianuales?
Aspectos presupuestarios	¿Cuál será el montante del presupuesto agrícola? La modificación presupuestaria: ¿a costa de qué y favor de qué? ¿Cuáles serán las prioridades emergentes? ¿Cómo se efectuará la gestión de los riesgos y las crisis de los mercados? ¿Habrá reservas comunitarias plurianuales y reservas nacionales?
En torno a los bienes públicos	¿Se abordará un nuevo rediseño de la eco-condicionalidad y del greening? ¿Será una política flexible y a la carta? ¿Cómo se tratarán las emisiones agrarias?
Sobre los pagos acoplados	¿En qué sectores se aplicarían? ¿Tendrá umbrales? ¿Estarán condicionadas a exigencias medio-ambientales?
Políticas de mercados	¿Habrá redes de seguridad? ¿Habrá excepcionalidad agraria en la política de la competencia? ¿Cómo se va reforzar el poder de negociación de las OPs e interprofesionales? ¿Cómo regular las prácticas comerciales desleales?
Políticas de desarrollo rural	¿Habría una nueva definición de cohesión rural? ¿Se tendrá en cuenta la despoblación rural? ¿Cuál será el alcance de los nuevos fondos Leader?

Fuente: elaboración propia

Es decir, cabe presumir tres escenarios alternativos de negociación.

En el primero, se asume una negociación paralela del Marco Financiero Plurianual (MFP) y de la PAC durante el periodo que va desde marzo 2018/abril 2019. En este escenario tendríamos un estudio aproximado del impacto del BREXIT y se podrían valorar los efectos de las medidas Ómnibus.

En el segundo escenario, tendríamos que la negociación del MFP se efectúa en solitario, a partir del 17 marzo de 2019; por lo tanto, estamos ante una desconexión entre las negociaciones financieras y las políticas de gastos (cohesión y PAC). En este sentido, desconocemos las posibles repercusiones del BREXIT.

El tercer y último escenario posible, estaría dominado por la prolongación del MFP, dejando la negociación financiera y agraria para la nueva Comisión Europea y para el nuevo Parlamento Europeo, allá por los inicios del 2020 y un posible acuerdo en el año 2022.

Como afirma Massot "la clave de bóveda de la reforma no va a ser teleológica, sino instrumental y financiera. El rediseño final de la PAC se medirá por los ratios presupuestarios entre la PAC y el presupuesto total; entre dos (tres) pilares, entre los pagos directos y las medidas de mercados; entre los pagos acoplados a la producción y los desacoplados; entre el pago básico y los mecanismos de gestión del riesgo; y entre el pago básico y el (nuevo) apoyo verde (que podría ligarse a las medidas contractuales de carácter medioambiental del segundo pilar)" (Massot, 2017).

Lo interrogantes planteados son muchos y las preguntas complejas. A modo de presentación; y, sobre todo, de exposición, en el sentido de que es lo que deben plantearse y, en consecuencia, llegar a tomar una posición, clara y robusta, los sectores y colectivos, se pueden citar las siguientes cuestiones.

1.3. España y el Reino Unido: dos agriculturas diferentes

1.3.1. Vocación Internacional

El sector agroalimentario español tiene una clara vocación internacional, como muestra la evolución de las exportaciones y la diversificación de los destinos. La internacionalización y la apertura de mercados resultan claves en los desafíos que se abren y se contemplan asociados al BREXIT. El saldo de la balanza comercial es positivo para España. Y el rasgo esencial del comercio bilateral está en el capítulo agroalimentario de nuestras exportaciones (entre alimentos y bebidas, casi el 20% del total) y por el lado británico destacan los aceites de petróleo, coches, medicamentos y otros bienes industriales (González-Alemán, 2017). Actualmente, el Reino Unido es el séptimo socio comercial de España y es nuestro cuarto cliente.

El sector agroalimentario es clave en la economía y en la vertebración de la mayoría de las CCAA.

El sector agroalimentario se compone de empresas dedicadas, principalmente al ámbito de la producción y de la transformación primaria. Además, participan, diversas instituciones cuyo fin directo e indirecto es regular, orientar, promover o estructurar el sector; especialmente los subsectores agropecuario y pesquero.

Los principales subsectores que conforman el sector agroalimentario, atendiendo a las tipologías de productos, son los siguientes: lácteo; producción animal; hortofrutícola; vitivinícola, aceite; y pesca y acuicultura.

Los ingresos agregados de las empresas de los principales subsectores agroalimentarios de España suman casi 47.000 millones de euros, en 2017.

Al ser la PAC una política compleja, es preciso continuar con la simplificación de las normativas y de los procedimientos que permitan garantizar a los agricultores y ganaderos la necesaria seguridad jurídica y una dignificación de la imagen de los mismos.

Las subvenciones y las ayudas han desempeñado un papel muy importante en la sostenibilidad del sector agroalimentario. El campo español ha percibido más de 6.050 millones de euros anuales procedentes de la PAC, convirtiendo a España en el segundo país de la Unión Europea más beneficiario de sus fondos agrícolas. Estas ayudas (que están aprobadas hasta el 2020)

proceden principalmente de dos programas. El Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA) y el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER). Por el FEAGA se canalizan los pagos directos a agricultores en el marco de la PAC. El resto de las ayudas se destinan a la intervención sobre los mercados destacando el de las frutas y hortalizas; y el sector vitivinícola, con medidas destinadas a regularizar los mercados agrarios en los distintos países comunitario; regular las exportaciones de productos agrarios a países terceros; ayudas a la diversificación y estructuración; a las aportaciones económicas a la promoción de productos agrícolas en el mercado interior europeo y de países terceros.

El programa FEADER tiene un presupuesto para España de 8.291 millones de euros para el periodo 2014-2020; de los que 4.039 millones se destinan al sector agroalimentario para cubrir los siguientes objetivos: a) mejorar la competividad de la agricultura; b) garantizar la gestión sostenible de los recursos naturales y la acción por el clima; y c) lograr un desarrollo territorial equilibrado de las economías y comunidades rurales, incluyendo la creación y conservación del empleo.

Dentro del reparto de los programas, Galicia es la octava CCAA con un total de 192 millones de euros, equivalentes al 3% del total.

El Reino Unido es el séptimo socio comercial de España y nuestro cuarto cliente. El saldo de la balanza comercial es positivo para España. El rasgo más importante de dichas relaciones hace mención al capítulo agroalimentario. Las exportaciones de estas actividades suman el 20% del total de las ventas españolas al Reino Unido.

Entre las exportaciones destacan frutas sin conservar; legumbres y hortalizas sin conservar; bebidas (vinos y espirituosos); conservas de frutas y verduras; aceites; bollería; preparados alimentarios diversos; conservas de carne y pescado, productos plectros; residuos de la industria alimentaria.

Entre las importaciones sobresalen las bebidas (especialmente espirituosos, cereales, pescados, crustáceos y moluscos, preparados alimentarios diversos, cacao; bollería, carnes y despojos, lácteos, frutas y hortalizas en conservas y artículos de confitería.

1.3.2. Principales efectos del BREXIT en el campo agrícola

Los principales efectos del BREXIT en el campo agrícola reflejarían los siguientes supuestos:

a) Podría producirse un aumento de los costes de nuestras exportaciones, debidas al cambio de pasar de un comercio intracomunitario a un régimen de país tercereo. Ello supondría un aumento en términos de costes, que vendría reflejado por mayores tramitaciones aduaneras, certificados y controles; y, al mismo tiempo, por la existencia de aranceles en el comercio bilateral;
b) En segundo término, se podrían complicar los trámites comerciales en la medida que, en la actualidad, los movimientos de mercancías se llevan a cabo entre empresas de forma directa; y después de la salida del Reino Unido de la Unión Europea habría que efectuar tales movimientos a través de empresas importación/exportación. Es decir, se incrementaría la burocracia y la complejidad. Tales situaciones afectarían, sin duda alguna, en mayor medida a las PYMES que van a necesitar de servicios profesionales externos;

c) Las exportaciones españolas quedaran afectadas por la pérdida de ventajas arancelarias frente a terceros países. Los efectos de esta opción es la reducción de los niveles de competividad; o sea, una disminución de la posición de las ventajas relativas en el mercado británico. Con ello, se intensificarán los efectos derivados de pérdida de competividad con productos deslocalizados (como por ejemplo, los tomates procedentes de Marruecos; los cítricos, de Turquía y Sudáfrica; las uvas de mesa, de Turquía y Chile; las fresas, de Chile y Nueva Zelanda; las manzanas y peras, de Chile, Sudáfrica y Nueva Zelanda). Solo las relaciones de proximidad sirven para mantener nuestras posiciones ventajosas.

Un análisis más desagregado en lo que se refriere a los productos claves arrojaría un diagnóstico del siguiente tenor:

a) Gran competencia en el sector de los vinos al constatarse un crecimiento muy notable de la demanda en el mercado británico, en donde se compite con os vinos procedentes de todo el mundo.
b) Asimismo, también se generarían impactos significativos en el ganado vacuno, dadas los notables montantes de importaciones procedentes del Reino Unido y de Irlanda; así como de la intensa competencia internacional (al tener en cuenta las relevantes compras procedentes de Brasil, Argentina, Australia y EEEU) que presionan ya sean en los mercados protegidos, como el comunitario; ya sea en mercados abiertos, sometidos a las reglas de la OMC.
c) Los otros mercados, los derivados de las actividades como del ovino y el porcino también poseen implicaciones menores, aunque no desdeñables.
d) En lo tocante a los productos lácteos no asistimos ante una posición de nueva competencia internacional. Por un lado, los países más afectados serían Francia e Irlanda que podría ser sustituidos en sus ventas al Reino Unido por otras ofertas. España se verá menos afectada en este campo, quizás algo en los quesos.

Si el análisis se efectuara desde la perspectiva británica, encontramos muchas dificultades para testar las opiniones de los operadores económicos. Los documentos publicados hacen mención expresa a su “position statements”, en donde solamente explicitan sus demandas y la mayor parte de los mismos ven en el BREXIT una oportunidad; a pesar de la incertidumbre que generan todos los procesos de negociación y de la amplia panoplia de disposiciones que se deben de aplicar. De ahí su interés en solicitar, de manera inmediata, un acuerdo de transición con la Unión Europea que les permita un cambio ordenado para la modificación de una situación a otra; y que, al mismo tiempo, pueda garantizar, en la medida de lo posible, un buen acuerdo que estabilice y no menoscabe los flujos comerciales.

Por parte comunitaria, y más especialmente por parte española y gallega, es preciso recomendar tres cuestiones:

a) estar muy atentos a la evolución de las reglamentaciones comunitarias;
b) reforzar los estándares de calidad; y
c) sostener la garantía del abastecimiento.

1.4. Conclusiones sobre agricultura

El año 2020 será clave para el sector agroalimentario por dos motivos: entra en vigor la nueva PAC y se producirá la salida efectiva del Reino Unido de la Unión Europea.

Ya hemos advertido los efectos de ambas decisiones. De una parte, la nueva PAC poseerá un carácter más ecológico que la actual; pues estará en línea con los objetivos de la COOP-21, de reducción de gases invernadero, por lo que se supondrá que las ayudas irán más dirigidas a proteger los recursos y a combatir el cambio climático. Y, en segundo lugar, estarán más orientadas a posicionar al agricultor en la cadena alimentaria y en el desarrollo rural.

Bajos estos condicionantes, los nuevos retos de las empresas agroalimentarias se centrarán en la necesidad de incrementar el tamaño de las empresas, teniendo para ello que llevar a buen término las operaciones de fusiones, acompasándolas con medidas de tipo fiscal.

En segundo término, son previsibles actuaciones que instrumentalicen medidas de modernización y abandono de aquellas prácticas tradicionales y que se puedan incentivar soluciones a la estacionalidad de las producciones y a la volatilidad de los precios, así como establecer alianzas de los productores con los minoristas y los agentes de la desintermediación.

En tercer lugar, son precisas medidas más intensas para avanzar en el aumento de las exportaciones y en la internacionalización, por medio de apuestas por el reconocimiento de la calidad y la construcción de una marca-país, que contribuya, a su vez, a mejorar los márgenes de rentabilidad y el posicionamiento en los mercados y cadenas de suministro globales.

Para las empresas de transformación no solo son necesarios instrumentos que permitan incrementar el tamaño de las empresas; sino que es preciso facilitar las operaciones de integración horizontal o de integración vertical de las cadenas de suministro.

Otros retos importantes e ineludibles son aquellos relacionados con la innovación de productos y de los procesos, para los que es imprescindible la adopción e incorporación de nuevas tecnologías. Para cumplimentarlo, con éxito, son precisas campañas de profesionalización de la gestión de las empresas y un buen conocimiento de herramientas de gestión por parte de los trabajadores en las actividades agro-alimentarias

En suma, la trascendencia de los impactos en el sector agrícola queda en manos de la construcción de una nueva política agrícola y alimentaria que responda a las nuevas demandas en dichas materias y que permita reformar y ajustar la capacidad productiva adaptada a las medidas implementadas.

Del mismo modo, dicha apuesta ha de estar englobada en trayectorias que sigan la evolución de los mercados, que promuevan la seguridad alimentaria y que defiendan la protección medioambiental.

Finalmente, hay que tener presente el nuevo rediseño de los fundamentos y la evolución de los instrumentos de política agrícola y alimentaria en lo que atañe a si el paradigma del desacoplamiento de las ayudas y un modelo liberalizado, llegan a ser compatible con el mantenimiento de la población y de sus ingresos en el sector agrícola y espacios rurales.

En este sentido, lo esencial quedaría reflejado en los siguientes puntos:

a) El BREXIT supone una negociación que requiere llegar a acuerdos, pero el Reino Unido debe abonar la parte de sus compromisos financieros;

b) El tema presupuestario es un elemento colateral del BREXIT. Coincide en el tiempo y es difícil un planteamiento asilado de ambos aspectos; por lo que existirá una incidencia de uno sobre el otro;
c) Habrá durante la primera fase de la negociación una armonización entre la Unión Europa y el Reino Unido en lo tocante a normas técnicas, de calidad y alimentarias. La incertidumbre empieza a partir de la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Entonces, la inseguridad abarcaría a la legislación vigente, a las prácticas comerciales y a la gestión; cuestiones que son necesarias e ineludibles plantear y resolver, de manera inmediata;
d) Si el Reino Unido abandona la Unión Europea las relaciones económicas serán distintas y los flujos comerciales tendrán un coste extra, debido a los aranceles y a las operativas del comercio exterior. Esto es, en función de los controles físicos y documentales; y sobre la necesidad de poseer y emitir certificaciones, autorizaciones, etc.;
e) No es fácil aventurar o pronosticar la evolución de los precios de los alimentos y de los productos básicos; pero si el Reino Unido es un país netamente importador en esta materia tendrá que tener implicaciones;
f) Cualquiera que sea la opción que adopte el Reino Unido en su procedimiento de salida de la Unión Europea, se abrirá un escenario diferente al existente entre los comunitarios. El Reino Unido, por tanto, deberá negociar con la OMC su nueva situación. En este sentido, nadie duda de la existencia de un periodo transitorio para lograr acomodar el nuevo régimen de comercio internacional a partir del 2019;
g) La complejidad técnica y política de este proceso está fuera de toda duda, lo que nos lleva a apuntar que se debe estar vigilante ante cualquier proceso y dinámica de cara a que los cambios no lleguen a producir ventajas arancelarias a terceros países que desplacen nuestra posición en el mercado británico; y sobre todo, que no lleguen a mejorar sus ventajas competitivas en lo que respecta a su acceso al mercado comunitario a través de operaciones triangulares o prácticas similares. Es decir, se deben exigir normas arancelarias claras, reglas de origen sólidas y cláusulas de vigilancia y salvaguardia firmes y estrictas que deben estar incluidas en los documentos de negociación.

Finalmente, los sectores sobre los que se debe estar más atento son los referentes a las frutas y hortalizas; el vino; las carnes no elaboradas, los quesos y los productos pesqueros.

2. El sector pesquero y el BREXIT

2.1. Introducción

El sector pesquero y las cuestiones marítimas son, sin duda alguna, dos de los aspectos que mayor inquietud y preocupación suscita tanto a Galicia como a las regiones inglesas a la hora de analizar la salida del Reino Unido de la Unión Europea. El hecho de compartir espacios marítimos para la pesca, la proximidad geográfica y las fuertes imbricaciones entre los productores y las regiones hacen que este capítulo sea uno de los más complejos y densos a la hora de vislumbrar los procesos de negociaciones y las consecuencias que ello supone.

Todos los actores y agentes implicados en el campo marítimo se han movilizado intensamente y han llamado la atención sobre los temores de cara a su futuro. Las discusiones se plantean, por lo tanto, a varios niveles, desde instancias locales y regionales hasta niveles nacionales, comunitarios e internacionales.

2.2. El Marco general de la Política Pesquera Comunitaria: principios e instrumentos de su puesta en práctica

La Política Pesquera Comunitaria (PPC) es una política común y, en consecuencia, es competencia exclusiva de la Unión Europea, siendo además una de las políticas europeas más integradas. La PPC constituye un entramado de políticas que tienen como principales ejes: el establecimiento de la normativa pesquera; el control de la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada; la financiación en el ámbito pesquero; la política pesquera exterior; la organización del mercado y la acuicultura. De cada uno de dichos ejes emana una legislación específica que los detalla e interrelaciona, formando un entorno muy complejo.

Ello hace que los problemas identificables a día de hoy queden centrados en la aplicabilidad de los objetivos de sostenibilidad en lo tocante a las dimensiones medio-ambientales, económicas y sociales; en la aplicación de una pesca con mínimos descartes; en la corrección de los posibles excesos de capacidad de la flota y en los niveles de sobrepesca de los recursos pesqueros; en la obtención de criterios de rentabilidad económica; en la determinación de los apoyos financieros; en la consideración de una profesión atractiva para los jóvenes y para las poblaciones localizadas en las áreas costeras; y en la políticas comerciales frentes a los actuales desafíos provenientes de la globalización y de la interdependencia creciente de factores económicos y políticos.

El núcleo principal de la PPC, definida en 1983, abarcaba cuatro grandes bloques. El primero hacía referencia a la gestión de los recursos; el segundo, concernía a las políticas de estructuras, es decir, a las embarcaciones; el tercero, hacía mención a las organizaciones de productores y a la organización común de los mercados; y el cuarto, se ceñía a la dimensión exterior de la política pesquera.

En lo que se refiere a la política de recursos los objetivos estaban centrados en mejorar y apoyar las políticas de producción sostenible favoreciendo que los comportamientos de los productores se sitúen dentro de los marcos del rendimiento máximo sostenible; o sea, eliminando progresivamente los descartes y respetando el principio de precaución. Para ello, era preciso definir previamente las condiciones de acceso a los recursos pesqueros ubicados en aguas comunitarias por parte de los pescadores comunitarios. La Comisión Europea posee poder de iniciativa y en base a la PPC definen las reglas y los procedimientos destinados a administrar y gestionar la flota de pesca; y a preservar los recursos comunes existentes en las aguas comunitarias. Se rige bajo el principio de igualdad de acceso a las zonas de pesca de la UE, garantizando una competencia equilibrada y leal entre los productores pesqueros.

El principio básico de la PPC es el acceso libre e igualitario de los pescadores europeos a todas las aguas de la Unión Europea; siendo el criterio utilizado para la distribución de las posibilidades de pesca el denominado principio de la estabilidad relativa.

Por aguas comunitarias se entiende la zona económica exclusiva de la Unión Europea, compuesta por las zonas económicas exclusivas de los EEMM (desde la costa hasta las 200

millas náuticas). Los barcos de cada uno de los EEMM pueden llegar a pescar en la zona económica exclusiva de otro EEMM en el espacio comprendido entre las 12 y las 200 millas. Basándose en prácticas históricas algunas flotas de determinados países pueden pescar en las aguas situadas entre las 6 y 12 millas de otro país. El acceso a las zonas de pesca tanto de la Unión Europea como del Reino Unido está reglamentado por el derecho internacional y por tanto los principios de igualdad de acceso y de utilización están definidos por la Convención de NNUU sobre el derecho del mar. Los principios básicos de la PPC subrayan la puesta en común, dentro de las aguas bajo jurisdicción de los EEMM, de un conjunto de normas para todos los barcos con pabellón comunitario.

El reparto de derechos de pesca para los EEMM se efectúa según el principio de la estabilidad relativa. Este mecanismo de distribución se lleva a cabo tras la cuantificación, anual, de los totales máximos permisibles de capturas (TAC). Dichos montantes se elaboran sobre la base de informaciones científicas suministradas por los organismos de investigación oficiales de cada país. Los criterios de distribución de las posibilidades de pesca proceden del acuerdo político, suscrito en 1983, entre los países miembros en aquel instante de la UE, consistente en el establecimiento de un porcentaje fijo para cada EEMM y para cada especie específica, en un zona geográfica determinada, basado en las capturas históricas registradas a lo largo del periodo 1973-1978 y en la presencia de regiones altamente dependientes de la pesca, aplicando un sistema denominado Preferencias de La Haya, que permite un alza del porcentaje fijado cuando la asignación en términos absolutos no alcance un cierto umbral. Dicha asignación ha beneficiado, fundamentalmente, a los productores pesqueros ingleses y holandeses.

De esta forma, se garantizaba un acceso a los pescadores comunitarios y se determinaban las posibilidades de pesca. Definida esta clave de reparto, la asignación de las posibilidades de pesca entre EEMM en aguas comunitarias mantuvo el criterio hasta hoy en día, a pesar de las reformas de la PPC en 1983, 1992, 2002 y 2013; y de haber cambiado muchas de las circunstancias que antaño prevalecían y eran consideradas básicas en el funcionamiento del sector pesquero.

Este criterio, de índole político, para el reparto de las posibilidades de pesca entre los Estados miembros de la Unión Europea, tiene como finalidad realizar una distribución entre los EEMM de forma estable en el tiempo, de modo que aunque varíe o se modifique el TAC de una determinada especie en una área, no variará el porcentaje de cuota que con respecto a dicho TAC le corresponde a cada Estado en cada zona. Sus objetivos se centraron en su día en amortiguar las posibles consecuencias negativas de la aplicación de la PPC en determinadas regiones dependientes de la pesca y se había formulado para un conjunto pequeño, pero significativo, de poblaciones de peces. Ya en el momento de su establecimiento, el principio de estabilidad relativa como fórmula de distribución y asignación de cuotas, fue considerado discriminatorio por favorecer de manera clara a algunos países y flotas; a la vez que restringía el acceso igualitario de otros pescadores comunitarios. No obstante, y a pesar de las declaraciones motivadas de algunos países (como España en concreto) o de informes de expertos que calificaban su implantación como el de un modelo de política no común, la realidad es que dicho principio, el de la estabilidad relativa, ha quedado recogido en los recientes reglamentos de la PPC (artículo 16, del Reglamento 1380/2013).

El segundo bloque se refiere a la política de estructuras, consistente en el ajuste de las unidades de producción a las posibilidades reales de captura; evitando, por consiguiente, los

excesos de capacidad. Dichas políticas han supuesto la puesta en práctica de programas de modernización y de sustitución de la flota pesquera mediante relevantes incentivos públicos. Los objetivos se centraban en lograr rentabilizar las embarcaciones; mejorar las condiciones de habitabilidad y seguridad; y en generar ingresos dignos a los pescadores.

El tercer pilar de la PPC consiste en la mejora de la posición del mercado de la producción de las Unión Europa, adoptando todas aquellas medidas referidas a paliar las imperfecciones de los mercados; aminorar los elevados costes de información y transacción; así como contribuir a reforzar los aspectos organizativos de los productores, posibilitando los aumento de la oferta y la mejora de la competitividad sectorial, mejorando la capacidad de negociación de los productores.

Esto es, se busca arbitrar aquellas medidas que permita sostener la rentabilidad económica de las unidades de pesca por medio de una defensa de los precios de los productos pesqueros, ya sea internamente como internacionalmente. Ello supone, el establecimiento de cláusulas de protección y salvaguarda para aquellos productos sensibles y el reforzamiento de unas organizaciones de productores que garanticen los aportes necesarios para sostener la amplia demanda de productos pesqueros en la UE.

Finalmente, el cuarto pilar hace referencia a la dimensión externa de la PPC. Se refiere a la necesidad de formalizar acuerdos pesqueros con otros países u organizaciones sectoriales y regionales de pesca que permitan garantizar la presencia y operatividad de aquellos buques pesqueros, que enarbolan pabellón de algún EEMM de la Unión Europea, en aguas gestionados por otros países terceros. Dichas condiciones de acceso a las embarcaciones comunitarias se produce bien a través de acuerdos pesqueros de reciprocidad, de compensación comercial o mediante una compensación financiera.

2.3. Análisis de las relaciones pesqueras entre la Unión Europea y el Reino Unido

La PPC nace en 1983; y el Reino Unido desempeñó un papel básico en dicha definición.

El Reino Unido posee amplias zonas de pesca próximas a su costa y, al mismo tiempo, se le atribuyen importantes cuotas de pesca. Atendiendo a las diferentes áreas de pesca, el Reino Unido dispone del 18% de las cuotas en el mar del Norte; el 30% en la Mancha; el 24% en el mar Céltico y Oeste de Irlanda; y el 77% en el Mar de Irlanda.

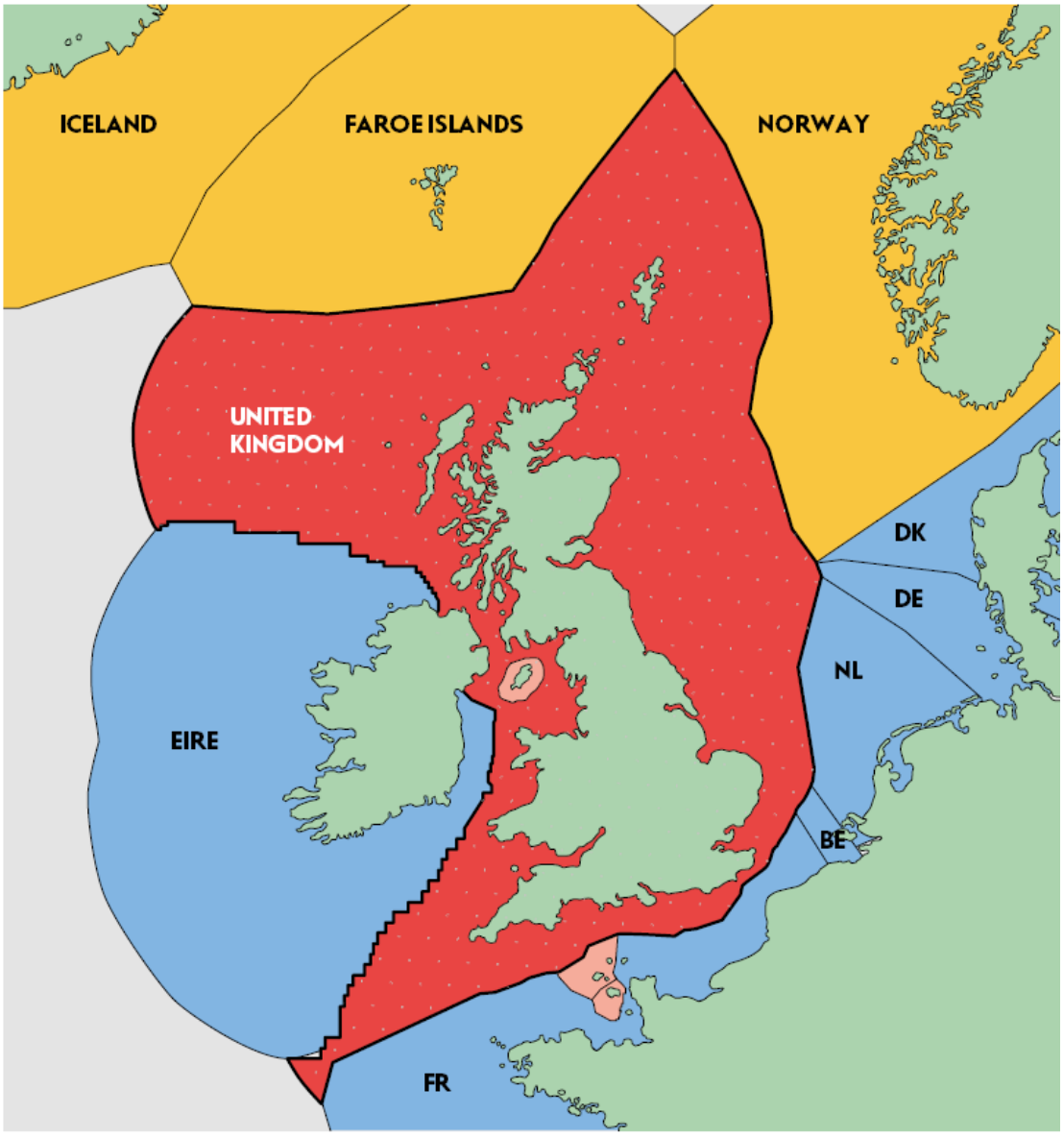
Atendiendo a las modalidades de pesca, el Reino Unido detenta una parte relevante de las cuotas en aguas gestionadas por la Unión Europea: el 14% de la pesca industrial; el 33% de la pesca demersal; el 34% de la pesca pelágica; y el 11% de la pesca en aguas profundas. Por tanto, las futuras reglas de acceso y la redefinición de las cuotas de pesca tendrán importantes consecuencias para las flotas pesqueras europeas.

Las embarcaciones del Reino Unido operan en la mayor parte de las aguas gestionadas por la Unión Europea. No solamente, bajo la modalidad de la pesca artesanal y costera; sino que la pesca industrial está presente en el Norte de Europa, a lo largo de Escocia, Mar del Norte, en canal de la Mancha y Mar Céltico. Igualmente, también posee presencia en las zonas económicas exclusivas de otros países de la Unión Europea, como Irlanda, Francia, Países Bajos y Dinamarca.

Los desembarcos efectuados por la flota pesquera británica la sitúan, en términos de volumen, en el cuarto lugar comunitario, tras España, Dinamarca y Francia.

Atendiendo a los datos de 2015, las unidades de pesca de la UE 27 operando en aguas británicas han desembarcado alrededor de 630.000 Toneladas. Los Países Bajos contabilizan en torno al 27% del total de la UE-27 en aguas británicas, seguidas de Dinamarca con el 25% y Francia con el 16%. Los porcentajes españoles revelan una tendencia decreciente y menos relevante que los países anteriormente mencionados. En 2015, supusieron un total de 1.696 toneladas.

Mapa 1. Distribución de las zonas económicas exclusivas de los EEMM de la Unión Europea



Fuente: House of Lords (2016). BREXIT Fisheries. HL. Paper 78.

El valor monetario de las capturas efectuadas por los buques pesqueros de la UE 27 operando en aguas británicas suman 482 millones de euros. Francia ocupa el primer puesto en el valor de la pesca desembarcada (30% del total de la UE 27) seguida de Países Bajos (22%) e Irlanda (16%).

Cuadro Nº 9. Valor de los desembarcos en las aguas británicas por las flotas comunitarias

	Peso total en Toneladas			Valor en millares de euros		
	2013	**2014**	**2015**	**2013**	**2014**	**2015**
Bélgica	10.782	11.278	11.417	39.855	44.054	40.779
Alemania	80.829	70.697	81.908	33.834	30.524	32.997
Dinamarca	276.201	237.857	160.328	78.215	77.928	65.076
España	5.982	6.064	1.696	15.754	16.063	5.057
Francia	98.402	102.514	100.477	170.398	152.270	146.584
Irlanda	89.471	104.721	78.045	73.666	96.121	78.035
Países Bajos	130.219	152.887	168.831	93.718	108.663	105.017
Suecia	32.761	18.423	27.219	7.272	4.676	6.703
Reino Unido	494.567	575.391	537.665	712.831	792.367	740.140

Fuente. FIDES (2017) para los desembarcos y REA-CSTEP (2016) para los valores

Si nos fijamos en la importancia relativa que poseen las aguas británicas para las flotas pesqueras, tendríamos que la mayor dependencia de los recursos es muy variable en función del área de pesca, de la especie objeto de captura y del valor de la misma. Bélgica, por ejemplo, representa el 9% de las capturas totales de la UE-27; sin embargo, en términos monetarios las capturas provenientes de las aguas británicas representan el 50% de la actividad total de la pesca belga. Para los Países Bajos las aguas británicas suponen el 34% de la actividad total de la pesca holandesa, para 21% de sus capturas. Son los dos países más expuestos a un cambio en materia de acceso a los recursos.

Cuadro Nº 10. Desembarcos de las flotas de la UE procedentes de las aguas de la zona económica exclusiva correspondiente al Reino Unido (2015)

	Volumen (1.000 Tns)	**Valor (millones €)**	**% total volumen**	**% total valor**
Bélgica	11,5	41,8	46,9	51,1
Alemania	84,4	44,6	52,2	30,6
Dinamarca	169,0	86,9	28,5	27,0
España	2,4	8,1	1,1	2,2
Francia	121,4	205,8	32,5	23,9
Irlanda	77,5	87,8	31,3	32,2
Países Bajos	193,4	141,7	59,1	38,9
Suecia	27,0	8,4	33,1	18,3
Total	686,7	625,0	33,7	25,4

Fuente: EUFA (2017)

Cuadro Nº 11. Capturas medias estimadas (miles de tonelada) en la zona económica exclusiva del Reino Unido efectuadas por las embarcaciones de los EEMM en el periodo 2012-2014

	Demersal		**Pelágica**		**Shellfish**		**Industrial fish**		**Total**	
	Pesca	**%**	**Pesca**	**%**	**Pesca**	**%**	**Pesca**	**%**	**Pesca**	**%**
Bélgica	10	46	0	27	2	44	0	0	11	45
Dinamarca	3	4	129	67	0	0	86	27	218	34
Francia	57	31	29	13	8	9	0	2	94	17
Alemania	3	5	62	47	0	0	4	20	68	31
Irlanda	6	21	72	46	6	21	10	19	94	35
Países Bajos	13	23	117	45	1	2	2	41	133	39
España	7	2	0	0	0	0	0	0	7	1
Suecia	0	-	15	19	0	0	10	14	24	15
UE 27	99	10	424	19	16	4	111	18	650	15
Reino Unido	101	60	266	79	101	65	8	87	476	71
Total	199	18	691	27	117	21	119	19	1.127	23

Fuente: Elaboración propia a partir de NAPIER (2016). Fish Landings from the UK exclusive economic zone: by area, nationality & species. htpps://www.nafc.uhi.ac.uk/research/statistics/eez-landings/uk_eez_2017-01-31_final.pdf. NAFC.Marine Centre UHI, report.

Cuadro Nº 12. Porcentajes del valor de la pesca en la zona económica exclusiva correspondiente al Reino Unido

	Valor pesca en la z.e.e. británica	Valor total de la pesca del país	% valor pesca en z.e.e. británica s/valor total pesca
Bélgica	29	78	37
Dinamarca	75	386	19
Francia	142	1.101	13
Alemania	37	211	18
Irlanda	89	265	34
Países Bajos	84	368	23
España	19	1.996	1

Fuente: Elaboración propia a partir de NAPIER (2016). Fish Landings from the UK exclusive economic zone: by area, nationality & species. htpps://www.nafc.uhi.ac.uk/research/statistics/eez-landings/uk_eez_2017-01-31_final.pdf. NAFC.Marine Centre UHI, report

Las especies más importantes capturadas en las aguas británicas son las pelágicas, como el arenque (Clupea), la caballa (Scomber scombrus), el jurel (Trachurus trachurus) y la bacaladilla (Micromesistius poutassou). Entre las especies demersales destacan las especies planas como el lenguado (Solea solea) y solla (Pleuronectes platessa); y los pescados redondos, como la merluza (Merlucius merlucius), carbonero (Pollacius virens) y los rapes (Lophius piscatorius).

Atendiendo al comercio exterior, el Reino Unido muestra una alta dependencia en lo que respecta a las importaciones (2/3 de las mismas provienen de países terceros) y las exportaciones se dirigen preferentemente hacia los países de la Unión Europea. Si nos fijamos en el comercio de los productos de la pesca y acuicultura entre el Reino Unido y la Unión Europea, la balanza comercial es positiva para el Reino Unido. Las exportaciones superan los mil millones de euros, con tendencia creciente en los últimos años, lo mismo que las importaciones originarias de los países comunitarios. La tasa de cobertura se mantiene entre 116%-120% para el periodo 2014-2017.

Las principales rúbricas exportadoras británicas con destino el mercado comunitario son los pescados frescos y refrigerados, los crustáceos y los moluscos, que acaparan dos terceras partes de las ventas en términos monetarios. Las especies exportadas más relevantes en lo que se refiere al volumen son la caballa congelada, el salmón fresco o refrigerado; el arenque congelados; la cigala congelada y el buey fresco o refrigerado, cuyos montantes finales suponen el 41% del total de las exportaciones.

En relación a las importaciones pesqueras efectuadas por el Reino Unido procedentes de la Unión Europea, la suma total revela una cifra que supera las 200.000 toneladas, por un importe superior a los 1.100 millones de euros. Sobresalen las compras de preparados de conservas y pescados, seguidos de los pescados frescos y refrigerados; y los filetes de pescado congelados. Estas tres rúbricas suponen el 74% del total, lo que pone de manifiesto una fuerte especialización importadora que se concreta en unas compras concentradas en torno a los preparados de pescado congelados, salmón fresco o refrigerado, conservas de atún, filetes de bacalao congelado y eglefinos frescos, que, en su conjunto, representan el 41% del total de los productos importados por el Reino Unido procedentes de la Unión Europea.

En el marco de la Unión Europea no existen impuestos, ni tarifas aduaneras entre los miembros de la UE. Una salida del Reino Unido de la Unión Europea significará aplicar, de manera inmediata, las reglas de la OMC, después de la firma de la adhesión del Reino Unido a la misma. Eso supone que todos los flujos comerciales estarán sometidos a los derechos de

aduanas de la OMC. Uno de los principios claves de la OMC es la aplicación en el comercio exterior de la cláusula de la nación más favorecida, según la cual un país debe aplicar el mismo régimen comercial con el conjunto de los miembros de la OMC. En consecuencia, los derechos de aduana aplicables serian el correspondiente a la cláusula de nación más favorecida (NMF) y no los de origen. Po tanto, el comercio exterior pesquero británico se verá bastante afectado y será muy diferentes a las condiciones actuales

La mayor parte de las importaciones británicas procedentes de la UE-27 pertenecen, como hemos reseñado, a la categoría de productos transformados, filetes de pescado congelados y pescados frescos que poseen tarifas aduaneras superiores a las de las materias primas. Ello significaría una pérdida económica notable para el Reino Unido. Por el contrario, las exportaciones británicas hacia la UE-27 son principalmente de productos frescos y congelados, donde la media de los derechos de aduana se aproxima, preferentemente, al 10%.

En lo tocante a las relaciones comerciales entre España y el Reino Unido hay que advertir las siguientes consideraciones: por una parte, la balanza comercial total de España con el Reino Unido es positiva. Son, pues, mayores las exportaciones que las importaciones; y la tasa de cobertura arroja un ratio creciente en los últimos cinco años; pasando de 136% en 2012; a 171% en 2016. Las exportaciones españolas hacia el mercado británico han ido en aumento, contabilizando un total de 19.153 millones de euros en 2016; por unas importaciones más estables, que anotan en 2016, un total de 11.184 millones de euros.

Sin embargo, en lo que hace referencia al comercio de productos pesqueros y de la acuicultura la balanza comercial es deficitaria para España. Las exportaciones mantienen una tendencia positiva en los últimos años, contabilizándose cerca de 100 millones de euros en el año 2016, en tanto que las importaciones efectuadas al Reino Unido ascienden a cerca de 225 millones de euros, proporcionando, de esta forma, una tasa de cobertura inferior al 45%.

Los principales capítulos del comercio pesquero bilateral entre España y el Reino Unido subrayan lo siguiente. En lo que hace referencia a las exportaciones británicas hacia el mercado español destacan tanto los pescados frescos y refrigerados como los crustáceos que, entre ambos, acaparan el 68% del total de las exportaciones del Reino Unido. A continuación le siguen las ventas de moluscos y de los pescados congelados que suman, entre los dos, el 18%. Los resultados ponen de manifiesto la dependencia española en lo que concierne a los derechos de acceso y la asignación de cuotas en las aguas bajo futura jurisdicción británica. Y, en lo que concierne a las exportaciones españolas hacia los mercados británicos, es preciso subrayar la relevancia que posee el capítulo de los preparados y conservas de pescado que suponen el 53% del total de nuestras ventas; seguido, a mucha distancia, de las ventas referidas a los pescados frescos, filetes de pescado, crustáceos y moluscos.

Si el análisis se efectuara en función de las especies, la principales compras al Reino Unido se concentran en torno a los gallos frescos y refrigerados; cigalas congeladas; merluza fresca; buey fresco; conservas de berberechos: cangrejos frescos; rapes frescos; jibias frescas; cigalas frescas y vieras congeladas. Estos diez productos suman el 62% del total de las importaciones. Y, en lo que hace referencia a las principales especies que se exportan desde España al Reino Unido, el ranking estaría encabezado por las conservas de atún; jurel congelado; jurel fresco o refrigerado; semiconserva de anchoa; pulpo congelado; langostino congelado; filete bacalao congelado; lubinas frescas; caballa congelada; y merluza argentina congelada, cuyos montantes finales suponen el 74% del total de las ventas españolas en el mercado británico.

A la vista de esta situación, y a la luz de próximos acontecimientos, pudiera ser previsible un cambio en las estructura de los flujos comerciales. Cualquier alteración en los precios de los productos podría contribuir a modificar la demanda de dicho producto. Por eso, el interés en poder evaluar el hecho de si los agentes económicos, en situaciones de mayor necesidad, estarían dispuestos a pagar un precio suplementario.

Las presiones del Reino Unido, atendiendo a una lógica teórica, podrían contextualizarse del siguiente modo:

a) la demanda británica de consumo de productos pesqueros y de la acuicultura es muy elevada para las especies tales como el salmón, túnidos, caballa, eglefino y camarones;
b) asimismo, es muy elevada para los productos transformados y elaborados procedentes de especies tales como los salmónidos y los pescados blancos; y
c) para el resto de productos, el consumidor parece no estar dispuesto a pagar un precio suplementario, con lo que el análisis de vulnerabilidades habría que efectuarlo sobre la base de las commodities señaladas.

No cabe duda que el actual contexto europeo está condicionado por el hecho de que el mercado europeo sea uno de los mayores demandantes de productos pesqueros. La demanda es elevada y continuará exigiendo productos frescos (en este caso, importados del Reino Unido para una posterior venta directa o por una transformación de primer grado.

En la medida que estos productos posean derechos de aduanas bajos (dentro de los parámetros de la OMC) los flujos comerciales apenas sufrirán modificaciones. Por el contrario, las importaciones de la UE-27 correspondientes a productos secos y ahumados; y a los preparados y conservas de pescado, corren el riesgo de sufrir importantes modificaciones, ya que la actividad de una parte de las empresas de transformación británica descansan sobre las importaciones y éstas podrían ser técnicamente localizadas en otros países que no están sometidos a los derechos de aduana dentro de la OMC.

En el caso más plausible, aquel en el que el Reino Unido deje de ser miembro de la Unión Europea y pase a formar parte de la OMC, las condiciones definidas en torno a los aranceles aplicables a los productos pesqueros y de la acuicultura son los reflejados en el cuadro número 5.

Cuadro Nº 13. Rango de aranceles según productos pesqueros

	Partidas por código TARIC	**Cuota arancel (Mínimo-Máximo)**
0302	Pescado fresco o refrigerado	2% - 22%
0303	Pescado congelado (excepto filetes y carnes de pescado incluidos en 0304)	0% - 23%
0304	Pescados y crustáceos; moluscos e invertebrados	2% - 18%
0305	Pescado seco, salado o en salmuera y ahumado	10% - 20%
0306	Crustáceos (incluso pelados) vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados, en salmuera y ahumados	6% - 20%
0307	Moluscos (incluso separados de sus valvas) vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados, en salmuera y ahumados	0% - 20%
0308	Invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos y moluscos.	11% - 26%
1604	Preparaciones y conservas de pescado	5,5% - 25%
1605	Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos preparados o conservados	8% - 26%

Fuete: elaboración propia

En el mismo se aprecia una alta vulnerabilidad para ciertos grupos de productos; pudiendo algunos productos llegar a alcanzar un arancel máximo del 26%, ratio que podría ocasionar una gran incidencia tanto en los precios, como en la demandas de futuras transacciones entre España y el Reino Unido.

En la medida que el principal socio comercial del Reino Unido es la Unión Europea, las repercusiones directas para el Reino Unido son dos: la primera, se restringiría el acceso directo al mercado comunitario y, por lo tanto, perdería cuota de mercado; y, la segunda, afectaría a la inversión extranjera, toda vez que sus posibilidades de presencia competitiva en el mercado de la UE estarían limitadas.

Si el análisis se efectuara con España, las relaciones comerciales a nivel pesquero señalan lo siguiente. De una parte, España exporta al Reino Unido productos de valor añadido, como preparados y conservas de pescado. Estos flujos comerciales se podrían ver alterados al aplicarse nuevos aranceles y tener que competir con otros países con menores costes totales de producción, es decir asociados a costes laborales inferiores. En ese sentido, podrá afectar a la competitividad del sector transformador español. De otra parte, el mercado español podría perder una fuente de abastecimiento de pescados y mariscos tanto para el consumo directo como de suministrador de materias primas, ya que las importaciones de estos productos procedentes del Reino Unido son relevantes. Finalmente, a estas dos conclusiones habría que añadir la incertidumbre que genera en el campo de las inversiones españolas en el Reino Unido debido a los cambios en las reglas y a las mayores dificultades para competir en relación a otros países y empresas.

En suma, si las flotas comunitarias abandonan la zona económica exclusiva del Reino Unido, es posible que el sector pesquero británico produzca 630.000 Toneladas suplementarias por valor de 740 millones de euros, aunque esta afirmación sea un tanto discutible a corto plazo, por dos razones: a) debido a la capacidad de la flota en capturar dichas cantidades y a la capacidad de los agentes de admitirlas; y b) debido a la capacidad de los mercados y sus repercusiones en los precios.

Por tanto, resulta fácil entrever que las primeras repercusiones en el comercio pesquero determinarán que los mercados británicos tenderán a especializarse y a concentrarse en torno a una demanda interior muy específica, presionando para hacer descender las importaciones y preparándose para hacer efectivo un efecto substitución entre la producción nacional y las importaciones. Las segundas repercusiones afectarán a las especies cuya demanda no es tan relevante (merluza, lenguado, langostas, por ejemplo) que probablemente continuaran exportándose a los países comunitarios. Es aquí donde radicaría la necesidad de aplicar un nuevo acuerdo comercial, ya sea basado en contingentes autónomos o en la aplicación de derechos de aduana específicos, por poner dos opciones.

2.4. Análisis y repercusiones del BREXIT en el sector pesquero

Para tratar de enfocar los posibles interrogantes resultantes del proceso de salida del Reino Unido de la Unión Europea procedemos a establecer un marco de análisis basados en los siguientes epígrafes: a) el acceso a las zonas de pesca; b) la asignación y distribución de las cuotas de pesca; c) las reglamentaciones europeas; d) el mercado de los productos pesqueros; e) la gobernanza marítima; y f) la planificación espacial marítima integrada.

En primer término la retirada del Reino Unido de la Unión Europea significa que determinadas áreas de pesca quedarían bajo la soberanía británica; y, con ello, las flotas pesqueras comunitarias quedarían excluidas del acceso a las áreas de pesca gestionadas por el Reino Unido.

La salida del Reino Unido de la Unión Europea podría suponer, asimismo, en el marco de un posible acuerdo bilateral RU-UE, una restricción de las posibilidades de acceso de las flotas europeas a las áreas que el propio Reino Unido quisiera delimitar dentro de sus zonas económicas exclusivas.

En segundo lugar, en base a la soberanía adquirida por la salida del Reino Unido de la Unión Europea, las posibilidades de pesca de las flotas comunitarias en aguas británicas quedan condicionadas a los resultados de una negociación bilateral entre el Reino Unido y la Unión Europea. La aplicación de estas potenciales decisiones supondría aceptar nuevos procedimientos en lo que respecta a la distribución y operatividad de las flotas pesqueras en áreas de pesca incluidas en las zonas económicas exclusiva de la Unión Europea.

En consecuencia, la combinación de ambos supuestos generaría gran incertidumbre en las flotas pesqueras gallegas y en aquellas regiones altamente dependientes de la pesca. De una parte, por la posible restricción de acceso y, por tanto, exclusión de los tradicionales caladeros de pesca; y, de otra parte, por la distribución de las opciones de pesca; y, en ese sentido, nuevas opciones de pesca.

Esta situación también opera en sentido contrario. La flota pesquera británica podría tener limitaciones y restricciones de acceso a las zonas pesqueras gestionadas por la Unión Europea, pero en proporciones menores, dado que las embarcaciones del Reino Unido están menos presentes en las aguas de los otros países miembros.

Los posibles escenarios son tres: el primero viene dado por la exclusión total de las áreas de pesca bajo soberanía británica; el segundo, por la conclusión de un acuerdo bilateral que reajuste las nuevas condiciones de acceso y posibilidades de pesca; y el tercero, por el establecimiento de una nuevo acuerdo pesquero entre el Reino Unido y la Unión Europea en el que se establezcan nuevas condiciones de acceso y las claves de repartos de las cuotas entre los EEMM de la UE-27 se efectúe bajo un sistema diferente del de la estabilidad relativa.

Siguiendo las presiones existentes entre los lobbies de pescadores del Reino Unido, éste podría aplicar una política de fomento de las áreas marinas protegidas con lo que se acentuarían las posibilidades de limitaciones de acceso a las flotas pesqueras europeas. Estas acciones se podrían enmarcar tanto dentro de los programas NATURA-2000, o simplemente disponiendo la creación de zonas de conservación marina o de protección especial dentro de las aguas de jurisdicción exclusiva inglesas.

En suma, en referencia al acceso a las aguas se plantean dos problemas. El primero, hace mención al riesgo de ser expulsado, limitado o restringido su acceso. Y, el segundo, es el riesgo de instrumentalización de un derecho medio-ambiental y la aplicación consecuente de la creación de las áreas marinas protegidas con objeto de poder limitar las actividades extractivas de los otros países.

En lo que concierne a la asignación y distribución de cuotas, la Unión Europea posee competencias en materia de gestión de los recursos pesqueros y es la encargada de proceder a

la distribución de las cuotas entre los EEMM. El reparto de los derechos de pesca asignados a cada EEMM reposa en el principio de estabilidad relativa (establecido en 1983) incluido en la definición de la Política Pesquera Comunitaria. Las claves de dicha distribución de cuotas atribuidas a cada EEMM son fijas desde sus orígenes; y, a pesar de los intentos por ser modificadas, hasta el momento nunca hubo ni interés ni posibilidad de cambio o sustitución. Se trata, pues, de un principio que se mantiene desde la fundación de la Europa Azul y que fue consensuado por los seis países fundadores de la Unión Europea e incorporado en todas las actas de adhesión de los nuevos países.

Las interacciones entre los sectores de la pesca inglesa con la francesa y española son intensas. Afecta a las zonas comprendidas entre las 12-200 millas y comparten caladeros o zonas de explotación, lo que significa que las actuaciones y los impactos de cualquier secesión hacen que los sectores pesqueros sean muy sensibles a las decisiones; y, en segundo lugar, llegan a ser muy susceptibles de generar conflictos de usos.

En el caso de Galicia es preciso afirmar que ciertas pesquerías son altamente dependientes de las zonas económicas exclusivas de la Unión Europea. El porcentaje de presencia de la flota de arrastre y de palangre en las tradicionales aguas del caladero de Gran Sole pone de manifiesto una dificultad de substitución para las mismas, con lo que las alternativas a corto plazo no son posibles. Otras flotas menores, aquellas correspondientes a las flotas artesanales y costeras (preferentemente de países próximos al Reino Unido, como Francia y Bélgica que operan entre las 6 y 12 millas) podrían establecer nuevos acuerdos en base a los derechos históricos reconocidos entre los respectivos países. No es el caso de España en la medida que no existe una reciprocidad en dicha banda costera.

En lo que respecta a los recursos pesqueros transfronterizos, altamente migratorios, pesca en alta mar y la pesca en aguas profundas, la gestión de la misma, ya sea para la flota británica, ya sea para la flota comunitaria, se ajustará a los principios de derecho internacional; y, en consecuencia, algunos de los mismos quedarán sometidos a la gestión de las Organizaciones Regionales encargadas de la gestión pesquera. Ello no obsta para afirmar que la salida del Reino Unido de la Unión Europea podría cambiar la situación y el equilibrio actual.

La distribución de la cuotas afecta a tres realidades: a) a los stocks transfronterizos entre las aguas del Reino Unido y las aguas comunitarias; b) a los stocks distribuidos entre las aguas del Reino Unido y las aguas internacionales; y c) a las posibilidades de pesca obtenidas por la Unión Europea en aguas de terceros países a cambio de las posibilidades de pesca en aguas comunitarias.

A pesar de que la redefinición de un nuevo equilibrio derivado del principio de la estabilidad relativa es una tarea compleja, es bien cierto que existen alternativas diferentes. España forma parte del grupo de países que desea urgentemente un cambio de dicho principio; pero, hasta el momento, no ha contado con el apoyo suficiente de otros países para encabezar la modificación.

La salida del Reino Unido provocaría una redistribución de las cuotas de pesca a escala europea. De una parte, las flotas pesqueras europeas que faenaban en aguas británicas deberían reubicarse en otras zonas de pesca, pero bajo un nuevo contexto de menores posibilidades de pesca. Evidentemente, dichas limitaciones de acceso y de reducción de opciones de pesca generaría impactos directos e indirectos tanto a las flotas pesqueras como al complejo mar-industria. Como consecuencia de dichas repercusiones los niveles de

competencia entre los propios productores pesqueros se acrecentarán, pudiendo llegar a generar algún que otro conflicto sectorial.

Del mismo modo, la aplicación del BREXIT afectará a los acuerdos pesqueros que la Unión Europea mantiene con terceros países. De una parte, con aquellos con lo que existe una reciprocidad directa, como son los casos de Noruega, Feroe y Groenlandia. De otra parte, con aquellos países con los que la Unión Europea mantiene un equilibrio complejo en lo que afecta al acceso a los recursos, a los mercados, y a las compensaciones económicas y financieras determinadas.

En lo que afecta a las asunción de nuevas reglamentaciones una aplicación del BREXIT supondría una intensificación de los niveles de competencia entre los productores. Los objetivos son mantener una competencia leal entre los representantes de la pesca. De ahí, la pléyade de normas y disposiciones pesqueras emanadas recientemente, ya sea en lo respecta a la gestión de los stocks, ya sea en lo que concierne a los controles.

La Unión Europa va a exigir, en enero de 2019, la eliminación de los descartes a través de la obligación de desembarque para todas las pesquerías sometidas a cuotas. Esta medida tiene como objetivo proteger el recurso, evitando que se tire el pescado al mar, y suponiendo para el productor un triple reto: manipularlo a bordo, descargarlo en el puerto y buscar salidas que no sean para consumo humano. Un estricto cumplimiento y una falta de flexibilidad podría acarrear la emergencia de casos de competencia desleal entre productores, si llegado el caso las autoridades británicas aplicaran una normativa más laxa en ese sentido. Lo mismo, sucedería en lo que hace referencia al número máximo de días en la mar o la utilización de artes de pesca diferentes a los utilizados por los países miembros de la Unión Europea.

La aplicación del BREXIT, por lo tanto, podría llegar a genera brotes de tensión; tendría efectos sobre la competencia; y podría alimentar nuevas fase de excepcionalidades o disimilitudes en lo que afecta al mantenimiento de la biodiversidad y a la explotación de los recursos.

En lo que hace mención a las cuestiones de mercado la incidencia del BREXIT estará vinculada a una serie factores interrelacionados entre sí. Por un lado, se constata que el Reino Unido es un país eminentemente vendedor de pescado. Es decir, su mercado interno es relativamente reducido y sus exportaciones hacia los países europeos son muy elevadas, afianzando unos flujos comerciales de productos pesqueros de los países del norte hacia los países del sur, en donde se localizan los principales países consumidores de pescado (Portugal, España, Francia e Italia). Por otro lado, también se constata que el Reino Unido posee dos condiciones claves para afrontar dichas exportaciones: la primera es que tienen asignadas unas cuotas de pesca que difícilmente son capturadas por la flota pesquera británica; es decir, posee más cuotas que los demás países; y, en segundo lugar, posee unos costes de producción más competitivos en relación a otras flotas pesqueras comunitarias, debido a que posee una flota más moderna.

Los intercambios exteriores de los productos pesqueros están sometidos a ciertos tipos de derechos de aduna, alineados por las reglas de la OMC. Las modalidades siguen especificaciones distintas atendiendo a las especies, a su nivel de presentación, a la procedencia y la existencia de algún acuerdo bilateral o convención internacional.

La reciente depreciación de la libra ha hecho descender los excedentes comerciales británicos y está afectando al mercado de los productos pesqueros, traduciéndose a la largo de la cadena de valor de la filières.

Existen, al menos, tres escenarios posibles:

a) el primer escenario parte del principio de que el mercado de la Unión Europea quiere y necesita el abastecimiento de los productos pesqueros procedentes del Reino Unido; y, al mismo tiempo, está dispuesto a pagar un precio superior, resultado de la aplicación de los derechos de aduana, por ser un país tercero;
b) el segundo escenario, si el consumidor comunitario no está dispuesto a pagar dicho coste suplementario por un producto pesquero británico y canaliza su demanda hacia algún producto sustitutivo, siempre que los exportadores británicos no reduzcan sus precios nominales para compensar los derechos de aduana;
c) el tercer escenario, es que tanto los consumidores comunitarios como los exportadores británicos busquen nuevos mercados internacionales para satisfacer sus demandas.

Así las cosas, una interpretación de los supuestos queda reseñada en el cuadro número 6 en el que reflejamos los posibles impactos del BREXIT en función de sus expectativas en los resultados económicos y en lo que atañe a las expectativas de cambio de las flota pesqueras.

Cuadro Nº 14. Análisis de los impactos del BREXIT en el sector pesquero: principales efectos

Impactos del BREXIT	Descripción	Expectativas de cambio en resultados económicos	Expectativa de cambio en las flotas pesqueras
Cambios en el acceso a las aguas	Restricción de acceso de barcos UE a aguas británicas	Menores costes para flota del RU y mayores dificultades para flota UE.	Dependiente de las especies-objetivo. Principalmente positivo para flotas pequeñas
Cambios en las cuotas	Cambios en la distribución de cuotas.	Mayores ingresos para flota RU por mayores asignaciones.	Las flotas se dirigen a las especies sometidas a cuota
	Existencia de Sobrepesca, resultante de mayor presión de la flota del RU.	Menores ingresos por la disminución del acceso a las aguas y mayor coste por la extracción.	Las flotas se dirigen a las especies sometidas a cuota
Cambios en tarifas aduaneras	Aplicación de aranceles sobre exportaciones británicas	Menores ingresos para las flotas del RU por disminución de precios	Flotas del RU que se exportan a la UE.
Cambios en tarifas no aduaneras	Aplicación de barreras no arancelarias a los intercambios comerciales.	Menores ingresos para las flotas del RU por disminución de precios.	Flotas del RU que se exportan a la UE.
Cambios macro económicos	Debilitamiento de la demanda de consumo en RU.	Menores ingresos para las flotas del RU por disminución de precios	Flotas del RU que se venden en el mercado interno.
	Debilitamiento de la inversión en el RU.	No están claras las incidencias	Las flotas del RU requieren de capital
	Depreciación de la libra esterlina	Efecto mixto por elevados costes de exportación y alza de precios de los inputs.	Beneficios a corto plazo para las flotas que se exportan a la UE. Impacto negativo para flotas del RU que consumen mucho combustible
	Incierta política económica	Incertidumbre en los costes de transacción	Afecta a todos los segmentos de la flota.
Cambios en la política laboral	Poner fin al movimiento de libre circulación de mano de obra hacia el RU.	Mayores costes para los propietarios. Mayores salarios para la tripulación.	Incidencia en las flotas que emplean mano de obra de la UE. Efectos sobre la industria de procesamiento del pescado.
Cambios reglamentarios	Cambios en la política que rige la pesquería en el RU.	Escaso conocimiento de las expectativas.	incierto

Fuente: elaboración propia a partir de New Economic Foundation (2017).

En este sentido, los posibles escenarios del BREXIT estarían determinados por la naturaleza, alcance e intensidad de las decisiones políticas; o sea, en función de si se concluye con un BREXIT suave o duro; con acuerdo o sin acuerdo. Una síntesis de los mismos quedan expuesto en el Cuadro Nº 15.

Cuadro Nº 15. Posibles escenarios del BREXIT

Escenario	Descripción	Supuestos	Ganadores	Perdedores
No BREXIT	Situación actual	El RU se mantiene en la Unión Europea	No cambios	No cambios
BREXIT duro	Reduciría las cuotas y accesos en función de la nueva z.e.e. británica. La UE incidirá sobre precios y aranceles.	El RU podrá reclamar ajustes territoriales, sin derecho de accesos históricos. La UE actuaría con sus herramientas.	Aproximadamente la mitad de las flota RU mejora resultados económicos. Sus buques tendrían más cuotas	Habría una reducción de cuotas pesca para buques de UE. La UE aplicaría aranceles que recortarían las ganancias buques del RU, tanto para buques grandes como pequeños.
BREXIT blando	El RU cede algunas cuotas y acceso en su z.e.e. a cambio de tarifas y aranceles más bajos	Los aranceles más bajos y las menores barreras se negocian contra el acceso y las cuotas.	Se registran pocos cambios en el rendimiento económico. A pesar del trade-off siguen siendo los buques que poseen las cuotas más elevadas quienes mejoran el resultado.	Pocos cambios en el rendimiento económico. Con bajas tarifas, la mayor parte de los impactos económicos se reducen. Algunos barcos empeoran su operatividad
Pesca, primero que el BREXIT.	El RU evita cualquier compensación en la pesquería. Garantiza su acceso y cuotas. La UE no impone aranceles.	La industria pesquera es prioritaria para el RU. De igual forma para la UE.	La mayor ganancia en el rendimiento económico se lleva cabo en todos los segmentos y en el conjunto del sector.	No se registran pérdidas para la flota del RU comparada con la situación actual
Pesca, última del BREXIT	La pesca queda fuera de la negociación. No hay cambios en el acceso ni en las cuotas. No se negocian aranceles por parte de la UE	La industria pesquera es prioritaria para el RU.	No hay ganancias en el sector pesquero británico.	Se registran pérdidas en todos los segmentos de flota británicos. Tendrán peores condiciones.
No acuerdo en el BREXIT	El RU reclama más cuotas y accesos de pesca. La UE responde con suba de aranceles y no reduce la presión pesquera.	La negociación se torna cada vez más agria y prevalecen resultados adversos para ambas partes.	Mejoran los resultados económicos de aquellas flotas con altas cuotas de pesca.	Se prevé reducción resultados para las flotas con pequeñas cuotas de pesca.

Fuente: elaboración propia a partir de New Economics Foundation (2017)

En este orden de cosas, la Comisión Europea reacciona, de manera inmediata, por medio de dos acciones. La primera, es sugerir una serie de recomendaciones a los agentes del sector pesquero; y, la segunda, instrumentalizando un nuevo Fondo Pesquero para apoyar a la economía marítima y a las comunidades pesqueras.

La Comisión Europea, a través de Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesqueros, ha publicado recientemente (9, abril, 2018) un documento, destinado a los agentes económicos del sector pesquero sobre la retirada del Reino Unido de la Unión Europea y las normas aplicables a la pesca, titulado “Notice to Stakeholders: Withdrawal of the United Kingdom and EU rules on Fisheries and Aquaculture”. En el mismo, se insiste en que el sector debe

prepararse para dicha salida y que el asunto no afecta solo al rol público de la Unión Europea y de las autoridades nacionales, sino que también posee una influencia decisiva sobre los agentes privados. En el texto se insiste que puede existir un periodo transitorio entre marzo 2019 y el 31 de diciembre del 2020; pero el Consejo Europeo abre la posibilidad a todos los resultados posibles. Recuerda que los operadores económicos que lleven a cabo actividades de pesca, en las fases de producción, transformación, venta, distribución y venta minorista de productos pesqueros y de la acuicultura, deben recordar cuales son las repercusiones legales cuando el Reino Unido sea un país tercero.

Pone de manifiesto que el 30 de marzo de 2019, la Política Pesquera Comunitaria dejará de ser aplicada en el Reino Unido; y eso tiene consecuencias jurídicas. A partir de dicho momento, se aplicará el derecho internacional del mar, el cual afirma que los embarcaciones que quieran desarrollar sus actividades de pesca bajo la soberanía de un país tercero tendrán que obtener una licencia de pesca de ese país y los barcos pesqueros que ejecuten esas actividades estarán sometidos a las leyes y regulaciones de dicho estado ribereño, teniendo que asumir las actividades de control, ejecución y sanción llevadas cabo por las autoridades del mencionado país tercero.

Eso significa que el acceso a las aguas territoriales del Reino Unido requiere de autorización de dicho Estado; y, a la vez, supone que deben someterse al procedimiento de autorización europeo previsto en el Reglamento 2403/2017, sobre la gestión sostenible de las flotas pesqueras externas; en la medida que corresponde a los EEMM autorizar a sus barcos a pescar bajo licencia de acuerdo con el procedimiento establecido que exige la notificación previa de la CE, quien tiene la posibilidad de oponerse a tal autorización, si las condiciones legales no se cumplen. Esto es, la Comisión Europea advierte que si se produjera la salida del Reino Unido de la Unión Europea, la normativa para el acceso a las aguas británicas empezaría a aplicarse ya, desde el mismo día de su retirada. Lo mismo sucedería en sentido inverso; o sea, el acceso a las aguas europeas por parte de barcos de terceros países, por ejemplo, británicas, deben estar regladas por el procedimiento de autorización previsto, igualmente en el Reglamento 2403/2017, exigiendo licencias y cumplimiento de todos los requisitos de control y medidas de aplicación para las actividades pesqueras de las embarcaciones.

El acceso a los puertos de terceros países, señala el documento comunitario, incluye tanto los servicios portuarios como las instalaciones de primera venta. El desembarco de las capturas por parte de buques europeos en tales puertos está sujeto a las normas del país tercero. Es decir, desde la fecha de salida del Reino Unido de la Unión Europea, los barcos europeos que deseen descargar allí tendrán que cumplir con las reglas británicas. En el supuesto que deseen descargar en puertos europeos deberán someterse a lo dispuesto en el Reglamento 1005/2008, puesto que, en caso contrario, su entrada en puertos europeos para el desarrollo de las descargas y transbordo, estaría prohibida.

En lo tocante a las exportaciones de productos pesqueros con destino a la Unión Europea capturados por buques que lleven pabellón de país tercero, la Comisión Europea deberá recibir una notificación del estado del pabellón. Esto es, solo podrán entrar en la Unión Europea cuando lleven un certificado de captura que habrá de ser validado por el Reino Unido. En el mencionado certificado ha de constar que las capturas del buque se han efectuado de acuerdo con las normas, regulaciones y medidas internacionales aplicables en materia de conservación y gestión. Las exportaciones al Reino Unido de capturas efectuadas por barcos europeos

también están sujetas al plan de certificación de capturas si el Reino Unido así lo exigiera y existen autoridades públicas con competencia para verificar los certificados.

El documento comunitario también incluye una mención a las exigencias en materia de información pertinente de los productos con destino a los consumidores ya sea en lo referente a las estándares de comercialización como a la prohibición de vender especies pesqueras por debajo de los tamaños mínimos de referencia.

Finalmente, en lo que atañe a las organizaciones de productores y las organizaciones intersectoriales solo podrán funcionar dentro de la Unión Europea y deberán cumplir con las tareas establecidas por el derecho europeo si están reconocidas por los EEMM. Significa que, desde la fecha de salida del Reino Unido, todas las organizaciones pesqueras británicas dejarán de ser organizaciones profesionales en la Unión Europea.

Asimismo, la Comisión Europea ha propuesto un nuevo Fondo en el ámbito pesquero y marítimo, el denominado Fondo Europeo Marítimo y de Pesca (noticia expresada por el Comisario Karmenu Vella, el 12 de junio de 2018) dotado con 6,14 mil millones de euros. Dicho Fondo forma parte del Marco Financiero Plurianual 2021-2017, que entraría en vigor el 1 de enero de 2021; y se combinaría con los nuevos instrumentos y programas para poder hacer realidad las prioridades de la Unión Europea y responder a los nuevos desafíos.

El Fondo Europeo Marítimo y de Pesca co-financiará proyectos junto con los flujos nacionales de financiación y cada EEMM recibirá un porcentaje del presupuesto total. Los EEMM elaborarán sus programas operativos nacionales, en los que especifican de qué manera tienen previsto gastar el dinero. Una vez aprobados por la Comisión, las autoridades nacionales deciden qué proyectos desean apoyar. A fin de garantizar que el Fondo sea eficaz y eficiente, incluye una serie de nuevas características, tales como: a) una simplificación y una mayor posibilidad de elección para los EEMM, que ahora podrán orientar el apoyo a sus prioridades estratégicas, en lugar de tener que elegir entre un “menú” de acciones admisibles; b) una mejor alineación con otros Fondos de la UE; y c) una mejor orientación del apoyo a la realización de la Política Pesquera Comunitaria.

El nuevo Fondo busca apoyar al sector pesquero europeo en aquellas prácticas de pesca más sostenibles, con especial hincapié en apoyar a los pescadores de pequeña escala. También, ayudará a liberar el potencial de crecimiento de una economía azul sostenible hacia un futuro más próspero para las comunidades costeras. Por vez primera, contribuirá a reforzar la gobernanza internacional de los océanos para unos mares y océanos más protegidos, más limpios, más seguros y gestionados de manea sostenible.

Por último, la Comisión Europea está reforzando el impacto ambiental de Fondo, centrándose en la protección de los ecosistemas marinos y con una contribución, esperada del 30% del presupuesto, a la mitigación del cambio climático y la adaptación al mismo, en consonancia con los compromisos acordados en el marco del acuerdo de Paris. Tal y como anunció el Comisario, Karmenu Vella, “el Fondo permitirá que los Estados y la Comisión asuman dicha responsabilidad e inviertan en la pesca sostenible, la seguridad alimentaria, una economía marítima próspera, y unos mares y océanos sanos y productivos”.

2.5. El nuevo posicionamiento británico: sus actuales tesis y su decálogo

En el Reino Unido el posible planteamiento de un periodo transitorio para enfocar el BREXIT en el sector pesquero suscita una amplia preocupación en el sector. La organización pesquera NFFO ha publicado un decálogo de razones por las que el sector pesquero no debiera vincularse a un acuerdo de transición con la Unión Europea en el ámbito del comercio. Desea que el sector pesquero se abstenga de las normas comunitarias y apueste por un BREXIT duro. Ello significaría que no desea ni un periodo transitorio, ni tan siquiera un acuerdo comercial.

Las argumentaciones de dicho colectivo pesquero se concentran en los siguientes apartados. En primer lugar, propicia que no existan vínculos entre los derechos de pesca y las cuotas. Ambas problemáticas han de ir por separado; y, siguiendo el caso de Noruega, las pesquerías se gestionarían bajo sus propias zonas económicas exclusivas (z.e.e.). Se celebrarían acuerdos anuales sobre acciones comparadas de gestión e intercambios de cuotas como un estado costero independiente, y se mantendría un acceso al mercado único de la Unión Europea bajo acuerdos específicos acordados.

En segundo lugar, no se aceptaría un periodo transitorio de 21 meses en el que se determinarían las condiciones de acceso y cuotas; sino que se apostaría por un nuevo estatus legal, como corresponde a un estado costero independiente. Por tanto, la pesca no debe ser una actividad prescindible en la negociación.

En tercer término, si se llegara a aceptar el periodo transitorio cobre acceso y cuotas compartidas, la pesca sería el sector sacrificado, afirma la NFFO, ya que la Unión Europea volvería a utilizar las mismas herramientas de gestión y conservación de recursos.

En cuarto lugar, en marzo del 2019, el Reino Unido ya no tomará parte en las decisiones pesqueras comunitarias, ni las que establecen cuotas ni aquellas otras que definen disposiciones; por tanto, los intereses de la industria pesquera quedarían desvinculados de la decisión de la definición de la gestión.

En quinto lugar, cuando el Reino Unido abandone la Unión Europea, la zona económica exclusiva comunitaria representaría menos del 20% en el Mar del Norte y alrededor del 50% de las aguas occidentales. La NFFO se interroga como en dichas circunstancias el Reino Unido debería aceptar controles o restricciones a su capacidad de negociar, ya sea en términos de acceso a las aguas ya sea en términos de acuerdos comerciales.

Asimismo, la NFFO en otro de sus argumentarios llama la atención a que no es de recibo negociar con restricciones previas o artificiales con terceros países, en los marcos de los acuerdos internacionales. De igual forma, sus planteamientos se amplían al constatar una falta de reciprocidad, estimada en una relación de 4:1 entre el valor del pescado capturado por las flotas de la Unión Europea en aguas del Reino Unido, en comparación con el valor del pescado capturado por buques del Reino Unido en aguas de la Unión Europea.

2.6. Conclusiones sobre pesca

Al objeto de simplificar las cuestiones referidas a las consecuencias derivadas de la salida del Reino Unido de la Unión Europea, resumimos en el cuadro número 8, las opciones más plausibles relacionadas con las posibles negociaciones y acuerdos.

Cuadro Nº 16. Posibles cambios atendiendo a los previsibles escenarios

	Cambios en las cuotas	**Cambios en las tarifas**	**Cambios en el acceso**	**Cambios en la gestión pesquera**
No hay BREXIT Status quo	Mantenimiento estabilidad relativa	No hay cambios en las tarifas aduaneras	Se mantienen los porcentajes de acceso	No hay cambios
Hard BREXIT El RU se retira	Nueva distribución de cuotas entre RU y EU	Se establecen tarifas aduaneras y barreras técnicas	Se establecen límites y se restringe el acceso a las z.e.e. del RU.	Podría mantenerse o aumentar las capturas de las flotas del RU sin que la UE pueda intervenir.
Soft BREXIT El RU negocia	Negociación de cuotas y de especies	Se aplican las tarifas del EEE	Habría negociación para la zona 12-200 millas de la z.e.e. del RU.	Se advertiría un incremento de la presión pesquera en línea con las prácticas actuales.
Sin acuerdo sobre el BREXIT	Reparto de cuotas según convenios bilaterales e internacionales	Se establecen tarifas arancelarias y barreras técnicas	Habría negociación para el acceso en la zona 12-200 millas.	Se incrementaría la presión pesquera por parte de la UE. El RU dirigiría su política de gestión

Fuente: elaboración propia

En suma, las opciones relativas a la negociación del Reino Unido con la Unión Europea continúan siendo varias dada la complejidad de la situación, de los intereses puestos en juego, y de los diferentes escenarios. No resulta fácil, por consiguiente, aventurarse por uno u otro escenario; en la medida que las posibilidades de acordar y no acordar una salida son variadas. Lo que sí es fácil augurar es que la negociación pesquera será problemática, llena de disposiciones transitorias y generará cambios en el actual status quo.

El sector pesquero gallego, y español y comunitario, se juega mucho en el envite, tanto desde la perspectiva económica, como social y estratégica.

3. El sector de la automoción y el BREXIT

3.1. Introducción

El sector del automóvil británico comienza una especie de travesía del desierto. Muchos representantes de la industria hacen llamadas a las consecuencias negativas de un potencial BREXIT duro. En un contexto económico incierto donde las dificultades se acumulan, los posibles escenarios para la industria automovilística británica subrayan situaciones desfavorables, muy diferentes a los recientes años florecientes de hace una década.

El sector automovilístico es una industria muy importante en el Reino Unido. Según los datos provenientes de la Office for National Statistics genera una cifra de negocios en torno a los 18 millardos de euros; registrando un aumento del 28% desde 2010. El sector automovilístico británico representa aproximadamente el 1% del PIB de su país; alrededor del 9% del valor de añadido de la industria manufacturera; y da empleo a 170.000 personas. Ocupa la cuarta lugar del ranking europeo en términos de producción, según los datos de la Asociación de Constructores de Automóviles Europeos (ACEA), detrás de Alemania, España y Francia. Y, en lo que concierne a los ratios de productividad la industria automovilística británica es la segunda de Europa tras España (que anota un ratio de 10 vehículos por empleado).

El Reino Unido ocupa, en lo que atañe a la producción mundial de vehículos, la plaza número trece, en 2016, detrás de los primeros productores mundiales China y EEUU. La industria está orientada hacia la exportación: alrededor del 79% de los vehículos ensamblados en el Reino Unido están destinados a las exportaciones; de los que el 55% de los mismos se encaminan al mercado europeo; el 16%, hacia los EEU; y el 7%, hacia China. Los vehículos fabricados en el Reino Unido son de la gama Premium. Es decir, en el Reino Unido están ubicadas las sedes sociales de constructores especializados en las gamas altas de coches: Jaguar, Bentley, Mini, Mac Laren, Land Rover, Aston Martin, entre otras. Sin embargo, la casi totalidad de estos vehículos corresponden a filiales de los grandes grupos extranjeros, tales como BWM o Tata Motors. En las aduanas británicas se registran, para el año 2016, alrededor del 80% de los componentes automovilísticos que se importan desde las fábricas localizadas el Reino Unido.

En los últimos años, aprovechando la reactivación de la economía mundial, el dinamismo exportador de la industria automovilística se ha consolidado. Han aumentado el 10%, en 2016, merced a las importaciones de la propia UE. Además, la gama de los vehículos exportados por el Reino Unido responden a las demandas de los nuevos consumidores. De esta forma, el mercado europeo se convierte en un mercado crucial para las plantas de automóviles localizadas en el Reino Unido.

Ante esta contextualización, la percepción existente por parte de los constructores británicos relativa a su atractividad geográfica se puede ver aminorada, en términos negativos, en función del resultado de las negociaciones de salida del Reino Unido del mercado único europeo.

Las reacciones son evidentes a la luz de las incertidumbres generadas. El director de la Society of Motors Manufacturers and Traders (SMMT), Michael Hawes, advierte de un cambio de tendencia en lo referente a las inversiones en equipamientos y plantas automovilísticas, poniendo en peligro tanto las asignaciones de los nuevos modelos en las plantas británicas como la localización de los nuevos suministradores de componentes. De esta manera, analistas como PA. Consulting, las perspectivas relacionadas con el sector automovilístico revelan altas dosis de incertidumbre tanto en lo relativo a los intereses de los inversores, como en la cuantía de las inversiones.

La decisión de invertir en la actividad automovilística exige conocer con claridad los escenarios de futuro. En el caso de la industria automovilística británica las inversiones están condicionadas por las decisiones estratégicas de los grupos extranjeros presentes en el sector (indios, japoneses, franceses o alemanes) ya sea en lo que atañe a las inversiones como a las posibilidades de viabilidad de los grandes grupos automovilísticos mundiales. Y todas ellas, concernidas por las negociaciones del BREXIT.

Los grupos automovilísticos mundiales reflexionan, en la actualidad, sobre los nuevos modelos de producción así como los lugares de producción. Las experiencias subrayan que los vehículos Premium tienen como destino el mercado europeo, en el seno del cual los constructores disponen a la vez de buenas redes de distribución y exportan importantes volúmenes. Bajo este contexto, hay un riesgo de cierre de fábricas de constructores en el Reino Unido. Es decir, el sector automovilístico es dependiente del amplio mercado de la Unión Europea.

El sector automovilístico está definido por una estructura compleja, de carácter multinacional, que aporta una considerable relevancia en lo que concierne a los efectos directos e indirectos. Los modelos teóricos de la industria automovilística describen aquellos mecanismos por los

que las empresas escogen la localización y las estructuras de su producción en función de los mercados claves. O sea, estamos ante lo que se denomina el "triángulo de las fricciones".

Consiste en distinguir, en consecuencia, tres elementos claves:

a) las barreras comerciales tradicionales, aquellas que afectan directamente a los flujos comerciales entre la fábrica y los consumidores;
b) los costes de coordinación; esto es, todos los costes asociados a la gestión de las filiales en el extranjero (de producción o de comercialización), los controles de calidad, los suministros de bienes intermedios a las fábricas; y
c) costes de distribución en el extranjero y los de adaptación de productos de cara a ajustarse a las reglamentaciones locales.

En suma, las estructuras de la producción multinacional son complejas y reflejan un esquema movilizado en la red de un país por medio de las sedes sociales, la relación de producción, y los mecanismos de distribución. En cada una de ellas existe un coste de fricción diferente. Evidentemente, los acuerdos comerciales afectan directamente a cada uno de dichos costes. Por ejemplo, un aumento de las barreras aduaneras supone una implicación directa sobre los flujos comerciales con sus efectos directos, indirectos e inducidos. La implantación de las sedes sociales también es relevante; al igual que las desiguales normas de funcionamiento en un país u otro difieren notablemente, tanto por los costes de los suministradores tanto por los costes de reglamentación. O sea, que el conjunto de estos aspectos no son nada despreciables (Head & Mayer, 2016).

Se distinguen dos mecanismos. El primero, hace referencia a la elección de los lugares de producción alternativos en función de los derechos de aduanas. Pone de manifiesto que las diferencias de las tarifas aduaneras inciden en las ofertas y suministros de producción. Los datos afirman que un aumento del 1% en los derechos de aduanas, generan un descenso del 8% en la probabilidad para la selección de modelo de coche. Asimismo, el segundo mecanismo, nos permite afirmar que los derechos de aduana también afectan a la elección de los consumidores entre los distintos modelos propuestos. Los datos nos dicen, asimismo, que un aumento de los derechos de aduana de un 1%, reduce las demandas en aproximadamente un 3,5%, al suponer un incremento de los precios para los consumidores.

Igualmente, la existencia de acuerdos comerciales regionales incentiva e incide en los desarrollos sectoriales. Tres elementos son básicos a la hora de interpretar el análisis. De una parte, los acuerdos son algo más que simples reducciones tarifarias. Es decir, facilitan los desplazamientos y la circulación de personas, protegen las inversiones o incentivan la liberalización de los intercambios de servicios, al registrar una reducción de las fricciones, tanto en lo que afecta a los costes de coordinación como a los costes de distribución. De otra parte, los acuerdos comerciales también contribuyen a reducir los costes de distribución, equivalentes a un descenso de las tarifas aduaneras en un 3%. Finalmente, facilitan la disminución de los costes de coordinación entre la sede central y los lugares de producción, estimándose en un 5,2% los efectos de una reducción.

La actividad automovilística es dependiente de la cadena de valor, que le facilita y proporciona las mejores opciones de integración. El sector presenta, en consecuencia, economías de gestión; y busca minimizar los retrasos y los desajustes en los campos de los abastecimientos, producción y de los stocks. Busca el "just-in-time", a fin de racionalizar la producción.

En el caso británico, alrededor del 56% de las piezas de un automóvil proviene de las fábricas localizadas en el extranjero (Automóvil Council, 2017). En un escenario de BREXIT duro, con la imposición de controles estrictos en el campo de los intercambios de mercancías en las fronteras del Reino Unido con la UE, las importaciones de los componentes automovilísticos se retardarían, dando lugar a unos costes adicionales y, en este sentido, contribuirían a disminuir la competencia en precios. Estas consecuencias arrastrarían impactos negativos, haciendo subir los costes de producción y los precios de los vehículos; mermando y deteriorando la imagen de productividad sobre la que se había asentado, históricamente, la industria automovilística británica.

En la medida que las plantas de producción automovilística del Reino Unido necesitan de componentes extranjeros, aumenta la dependencia cara fuera; siendo más acusada en los supuestos de una más elevada dependencia de las denominadas "plataformas modulares", aquellas que fabrican piezas compatibles con numerosos modelos, de manera estandarizada, siguiendo las normas europeas; y estrictamente exigidas en términos de costes. Esta tendencia está siendo acelerada, en los momentos actuales, con la adopción de nuevos acuerdos entre fabricantes.

En la negociación del BREXIT las consecuencias tienen incidencia sobre los productores locales, en la medida que se aplicarían derechos de aduanas más elevados y, en consecuencia, habría tanto una suba de los costes por parte de los fabricantes británicas; como una mayor dificultad de exportar vehículos británicos por el coste que conllevan las demandas de componentes fabricados fuera del Reino Unido.

Si el Reino Unido no llegara a firmar ningún acuerdo con la Unión Europea en el marco de la negociación abierta, supondría que se aplicarían las normas OMC; y, entonces, las repercusiones producirían un incremento del coste en torno al 10%, en el caso de un vehiculo; y de un 3%, para el supuesto de una pieza. Con estas realidades, el sector automovilístico británico perdería amplias ratios de competitividad internacional.

3.1.1. ¿Que pierde, en consecuencia, el Reino Unido?

a) Si se produjera un abandono de la Unión Europea: Habría una pérdida de medidas positivas derivadas de una integración profunda. Se llevaría a cabo una imposición de barreras tarifarias y de barreras no aduaneras, referidas a los estándares de calidad. Afectaría a la libre movilidad de profesionales en el sector. Se reduciría su capacidad de influenciar en la elaboración y redacción de los reglamentos europeos sobre las normas automovilísticas.
b) Si se llevara a cabo una pérdida del acceso preferencial. Los exportadores británicos perderían el acceso libre a los derechos de aduana en la UE; y, por lo tanto, serían de aplicación la cláusula de nación más favorecida (que en términos generales es el del 10% para los vehículos y del 3,2% para las piezas).
c) Si se culminara un Acuerdo bilateral, siguiendo las experiencias de Turquía o Mexico. Quedaría supeditado a las cláusulas estipuladas en función de intereses nacionales.

Las estimaciones relativas a las pérdidas barajan el 1,8% de la producción británica (24.000 unidades y alrededor de 10.000 trabajadores). Los escenarios predecibles para el Reino Unido se concentran en dos aspectos: la producción destinada al mercado interior aumentaría, pero no llegaría a compensar las pérdidas derivadas de las exportaciones al mercado europeo y al resto del mundo, debido a los cierres de algunas fábricas instaladas en el Reino Unido. Y, en lo

que atañe a los consumidores, éstos verán incrementados los precios de los vehículos en un 3%. De esta forma, si el Reino Unido no posee acuerdo comercial, las aplicaciones de unos derechos de aduanas del 10%, supondría un alza del 6% para los consumidores y una disminución final de 48.000 unidades

Dos efectos a mayores. El primero hace referencia a que un BREXIT duro podría afectar al financiamiento de la innovación sectorial. La mayor parte de los programas de desarrollo e investigación europeos contemplan actuaciones en el campo de la innovación. El sector automovilístico es un destinatario preferencial de dichas apuestas tecnológicas. Es, pues, esencial a fin de producir vehículos para el mañana, ya sean autónomos o eléctricos. En consecuencia, las cuestiones relacionadas con la financiación de la innovación para el sector automovilístico británico podría ser objeto de una fragilización en el contexto de la actual competencia mundial.

El segundo efecto es el relativo al déficit de mano de obra cualificada a causa de los desajustes de los diplomados británicos en las oficinas y consultorías científicas y técnicas vinculadas a la actividad automovilística. La organización no gubernamental, Engineering UK, estima que se podría producir un déficit de 20.000 diplomados por año, al registrarse una intensa competencia entre los diferentes sectores que reclutan perfiles profesionales para sectores como el automovilístico, aeronáutico, sectores bancarios y financieros. En consecuencia, un BREXIT puede acentuar las dificultades tanto a corto como a medio plazo.

3.2. El grado de exposición del sector automovilístico ante el BREXIT

Después de cuatro años de crecimiento tanto en la producción como en as exportación de vehículos y haber podido conseguir en 2016 los niveles previos a la crisis, el sector automovilístico español logra, en 2017, cerrar un ejercicio con un ligero descenso en la producción (-1,5%) y un pequeño incremento en las exportaciones (+0,1%).

Las exportaciones de vehículos españoles hacia los países de la UE-15 han ganado peso a lo largo del 2017, copando cerca del 76% de las exportaciones totales de vehículos españoles. La concentración de las ventas al exterior se distribuye, preferentemente, entre Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, que suman entre los cuatro mercados el 60,3% del total de las exportaciones.

Cuadro Nº 17. Vehículos españoles exportados al Reino Unido

	Vehículos exportados	% sobre total de exportaciones
2010	265.065	12,7
2011	240.808	11,4
2012	198.739	11,5
2013	244.185	13,0
2014	267.294	13,1
2015	363.310	16,0
2016	348.199	14,3
2017	322.860	13,1

Fuente: elaboración propia con datos ANFAC

Las exportaciones de vehículos españoles al Reino Unido muestran una tendencia decreciente en los últimos tres años (pérdida de 40.000 unidades); a la vez que también pone de manifiesto una pérdida de su cuota de mercado exportador, al descender del 16%% en 2015, al 13,1%, en 2017.

La planta de vehículos instalada en Vigo exporta, de manera principal, sus vehículos a través del puerto. Cotejando los datos correspondientes al ejercicio 2017, el puerto de Vigo se erige como el cuarto puerto exportador de España, con una cuota del 14,80% nacional. Solo le superan en volumen los puertos de Barcelona, Santander y Valencia. Y supera a los puertos de Sagunto, Pasajes, Tarragona y Málaga.

El número de vehículos exportados por el puerto de Vigo ascendió, en 2017, a 430.082 unidades, a pesar de no disponer de una terminal ferroviaria.

Los efectos del BREXIT en Galicia están condicionados por los siguientes aspectos:

a) El Reino Unido es el tercer mercado de destino de los coches fabricados en España, después de Alemania y Francia. Sin embargo los coches fabricados y ensamblados en la planta de Vigo no tienen como destino preferente el mercado británico, con lo que la demanda no se va a ver fuertemente alterada de manera tan disruptiva como en las otras plantas de ensamblaje localizadas en España, que anotan descensos significativos en la caída de exportaciones hacia el Reino Unido.
b) Por otro lado, es bien conocido que el Reino Unido exporta el 78% de los coches que produce; y más de la mitad poseen como destino el mercado europeo. Con destino al mercado español solo se canaliza el 8% de las exportaciones (quinto país de destino dentro de la UE, detrás de Alemania, Italia, Francia y Bélgica; y séptimo a nivel mundial). No obstante, el mercado gallego no es el prioritario para las marcas británicas ni para los consumidores ni para los distribuidores implantados en Galicia.
c) En tercer lugar, existen muchos fabricantes implicados en el amplio tejido industrial automovilístico. Esta amplia interconexión si podría arrojar y generar algunos efectos negativos sobre Galicia en el caso de un BREXIT duro. Podría quedar afectada una parte de la industria de componentes y de innovación tecnológica sectorial. Según Sernauto (Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes) las exportaciones de equipos y componentes de automoción españoles a todos el mundo suman en torno a 13.000 millones de euros, de los que aproximadamente el 9% fueron para el Reino Unido.
d) En cuarto lugar, podrían llegar a producirse alteraciones significativas en el campo de las homologaciones y normativas. Afecta tanto a la pérdida de influencia en la toma de decisiones en cuanto a las homologaciones y normativas relacionadas con la industria automovilística; como en la elaboración de la legislación y políticas que impulsan la innovación y la competitividad en la industria del automóvil. Tanto la SMMT británica como los clústeres del automóvil en España y Galicia argumentan que la implementación de una política regulatoria determinada, ya sea en el campo de las reducciones de emisiones de CO2 como en la introducción de nuevas exigencias y requisitos en lo que concierne a la seguridad, almacenamiento de datos y conectividad en los automóviles podrían tener una seria incidencia en el campo de la producción como en los niveles del comercio intra-industrial.
e) Finalmente, podría quedar afectada una posibilidad de pérdida de acceso a los fondos I+D+i de la Unión Europea, en la medida que esta actividad es perceptora de importantes fondos de ayuda a la investigación y desarrollo por parte de las instancias comunitarias. Somos perceptores tanto desde las instancias autonómicas como por parte de la Universidades y Plataformas Tecnológicas ad hoc, ya sea en programas generales como en programas genéricos y específicos.

En suma, la aplicación de un BREXIT duro afectaría al funcionamiento de la totalidad del sector automovilístico; pues obligaría al Reino Unido a negociar individualmente todos los tratados

internacionales. Ello supondría abrir el campo de negociación con cada uno de los países importadores o exportadores de componentes, lo que sin duda alguna haría de esta actividad económica un compendio de burocracia tan compleja como enrevesada, al depender, en consecuencia, de los convenios bilaterales.

A juicio de la SMMT tal situación supondría sustituir el actual marco, dirigida a muchos mercados, por una nueva posición, que requiere una negociación bilateral que, en términos de la propia SMMT, podría incrementar en 45 meses el tiempo promedio de negociar y ratificar un convenio bilateral con otros país.

Cuadro Nº 18. Análisis de previsión de escenarios

Análisis del sector	**Previsión de impactos**	**Opciones potenciales para los constructores**	**Previsión de efectos**
Constructores	Impactos sobre ventas. (Referencias a los costes y precios).	Nuevas tasas aduaneras. Fluctuación de las tasa de cambio	Ajustes en las estrategias de los precios.
Modelos	Impactos sobre cifras negocio (Referencias al origen del negocio, exportaciones, mercados).	Complejidad de las estructuras; de los suministradores; y cadenas de montajes. Separación de mercados (referencias a la producción y a las ventas).	Optimización en los procesos de producción y de las cadenas de montaje. Realineamiento de las supply-chain. Reconsideración de la localización geográfica
Segmentos de producción	Impactos sobre trabajadores (afectan a la cadena de producción).	Nuevas regulaciones. Obstáculos administrativos.	Optimización de las homologaciones. Screening de la evolución del marco legislativo.

Fuente: elaboración propia

A modo de conclusión es preciso reflexionar sobre las profundas transformaciones que afectan a la industria automovilística. Discurren sobre tres ejes.

El primero, el valor se desplaza, progresivamente, de la actividad del ensamblaje y de la comercialización hacia las actividades vinculadas al suministro de las tecnologías innovadoras.

El segundo eje hace mención a las notables modificaciones de los modos de consumo. Antes, se consideraba al automóvil como un simple transporte individual; en la actualidad, se convierte en un instrumento de servicio de movilidad y en una plataforma para las mercancías tecnológicas.

Y el tercer eje considera que las nuevas relaciones de fuerzas oscilan desde el rol que asumen los constructores hasta el nuevo papel que ejercen los suministradores, prestadores de servicios y representantes de tecnología. Todos modifican el ecosistema automovilístico y las actividades tradicionales generan incrementos en términos de renta y de valor añadido. Los actores bien situados son quienes garantizan los servicios de movilidad, aprovechando las ganancias en los mercados y su posicionamiento en los mismos.

4. El sector aéreo y el BREXIT

4.1. Introducción

El transporte aéreo es uno de los sectores más dependientes de la legislación; y, por consiguiente, uno de los que estará más condicionado por los acuerdos derivados del BREXIT y de sus propios impactos.

El sector aéreo británico es uno de los más importantes de Europa. Ciertas compañías han empezado a prepararse para los futuros acontecimientos y el Reino Unido trata de minimizar las restricciones a la movilidad

A día de hoy son muchas las preocupaciones, ya sean de orden económico, jurídico como político, suscitadas por la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Desde la perspectiva inglesa, se manifiestan cuatro ámbitos de gran relevancia:

a) El acceso al mercado de la Unión Europea;
b) La necesidad de adherirse a los acuerdos de la UE con terceros países;
c) La libertad de la política británica; y
d) La soberanía del espacio aéreo.

En lo que respecta al acceso al mercado se centra en obtener derechos de tráfico aéreo para las aeronaves matriculadas en el Reino Unido y que desean volar hacia o desde los países miembros de la Unión Europeo. Los acuerdos bilaterales sobre los servicios aéreos existentes antaño entre el Reino Unido y otros países europeos, por ejemplo, están suspendidos desde la creación del mercado único. Resucitar dichos acuerdos es bastante problemático. En primer lugar, porque muchas cuestiones han cambiado en la industria aérea desde los tiempos anteriores a las normas comunitarias; y, en segundo lugar, porque sería necesario que los acuerdos bilaterales sean compatibles con el derecho comunitario. Además, corresponde a la Comisión Europea, más que a los países miembros, la competencia exclusiva para negociar dichos acuerdos con los países no miembros de las la Unión Europea.

En este sentido, cabe pensar que el Reino Unido pueda solicitar un acuerdo con la UE, similar al establecido con la Suiza, en que el Reino Unido se re-sitúe bajo el plano del Espacio Aéreo Europeo Común en su totalidad. Bajo este supuesto los transportistas aéreos británicos deberían estar sometidos a las reglas de aviación de la Unión Europea; y, claro está, esta tesis no concuerda con la pretensión británica de poder beneficiarse de una independencia reglamentaria.

La cooperación en el marco del Espacio Aéreo Europeo Común es, por consiguiente, una cesión muy elevada para el Reino Unido, puesto que supondría aceptar normas referidas a la seguridad; a la gestión del tráfico aéreo; a la armonización social; al medio ambiente; a la libertad de establecimiento; al poder beneficiarse de las condiciones de la competencia; y tener que someterse a las competencias exclusivas de la Corte de Justicia Europea.

En lo que atañe a la opción de unirse a los acuerdos suscritos por la Unión Europea supone, asimismo, un desafío político complejo. El Reino Unido desea continuar teniendo acceso a los EEUU y a otros mercados externos. Sus fuertes e intensas relaciones internacionales, medidas en términos de flujos comerciales, capitales e inversiones son cruciales tanto para transportistas como para consumidores. Quedar restringido en sus prácticas comerciales y de conectividad no es seguramente la mejor opción. De ahí, que es posible que el Reino Unido busque adherirse al Espacio Aéreo Europeo y al propio EEUU mediante nuevos protocolos, siguiendo la senda de los países del Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Lichtenstein); o solicitar, simplemente, un nuevo acuerdo bilateral entre el Reino Unido y EEUU.

En lo que concierne a la libertad y autonomía de la política británica se espera que se puedan cambiar sus propias normas y la propia concepción de la política de aviación contra el acceso al mercado. Los campos en los que el Parlamento del Reino Unido pudiera abordar ciertos cambios serían aquellos relacionados con los derechos de los pasajeros aéreos, en virtud del Reglamento 261/2004; con las adjudicaciones de los horarios en los aeropuertos, en virtud del Reglamento 793/2004 (norma básica de la UE); con los gastos de los aeropuertos; y con la reglamentación medio-ambiental referida a las emisiones de los aviones.

Finalmente, en lo que hace referencia a la soberanía del espacio aéreo, el Reino Unido ha querido adherirse y respetar las exigencias del Cielo Único Europeo. La capacidad del espacio aéreo es una de las mayores preocupaciones políticas, tanto de hoy en día como desde una visión estratégica. A pesar del endurecimiento de los discursos políticos sobre el tema; y la defensa de la soberanía sobre el asunto, no dejan de ser compartidas dichas preocupaciones por ambas partes; y se mantiene la intención de compartir la soberanía del espacio aéreo en una era Post-BREXIT. De hecho, no se esperan dudas a la hora de que el Reino Unido siga formando parte de la Agencia Europea de Seguridad Aérea (ESAS) y del Single European Sky (SES).

A resultas de estas consideraciones, el Reino Unido podría verse excluido de ciertos programas, como por ejemplo, el Cielo Único y del Sistema Europeo de nueva generación para la gestión del tráfico aéreo, con las implicaciones económicas, sociales y políticas que ello conlleva.

4.2. Las incidencias económicas del BREXIT

Las primeras evaluaciones derivadas de una posible salida del Reino Unido de la Unión Europea indican que tanto el número de pasajeros aéreos como los movimientos de aeronaves se verían notablemente afectados. El Tesoro británico (https://www.gov.uk/gouvernment/publications/hm-treasury-analysis-the-inmediate-economic-impact-of leaving-the-EU) alerta de los niveles de incertidumbre que afectarían a las empresas y a los consumidores, además de incidir tanto en las decisiones de inversión como los componentes de los gastos.

Las primeras estimaciones en cuanto a las pérdidas subrayan una disminución del PIB entre 2,5%-3,5%, de ahora al 2020. Los impactos varían atendiendo a los diferentes escenarios y supuestos. En general se admite que el efecto del BREXIT acarrearía una disminución permanente del PIB; y no tanto un efecto temporal que pudiera ser revertido después de un cierto tiempo.

El mercado aéreo del Reino Unido está determinado por el tráfico que sale, que significa alrededor de 2/3 del tráfico total. En 2015, se registraron 53,9 millones de viajes al extranjero por residentes del Reino Unido; contra 26,2 millones de viajes hacia el Reino Unido por residentes extranjeros.

Bajo estos supuestos las estimaciones de elasticidad entre la renta (representadas por el PIB) y la demanda de transporte aéreo varían, pero son siempre positivas y superiores a uno. Los mercados desarrollados muestran una elasticidad renta de 1,3 a nivel nacional. (Smyth & Pearce, 2008).

El juego de los cálculos de los impactos permite afirmar que el transporte aéreo británico podría sufrir un descenso del 40% en lo que respecta al número de pasajeros, si el Reino Unido no concluyera un acuerdo bilateral con la Unión Europea, se comenta desde Reuters (11,septiembre,2017). Se razona que los aviones podrían quedar inmovilizados y la economía británica notablemente afectada por la falta de garantías de acceso al mercado único en el campo del transporte aéreo.

Los escenarios más pesimistas subrayan una caída del 41% en pasajeros en los dos grandes aeropuertos británicos (Heathrow y Gatwick). Asimismo, existe un escenario central con una disminución del 11,5%. Ello significaría que el BREXIT podría provocar un descenso anual del 3%-5% en relación a los niveles anotados antes de la adopción de la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

Dos elementos adicionales influyen a la hora de analizar las incidencias económicas. El primero, es el alineamiento y el comportamiento de la libra esterlina. Una moneda británica más débil estimularía la demanda entrante más que animaría a los viajeros salientes. En consecuencia, si el tráfico entrante es minoritario dentro del tráfico total, dicha dinámica compensaría, en parte, el impacto negativo asociado al tráfico que sale. Este razonamiento es el utilizado con profusión por los expertos en el tema, debido a que se espera una perdida de valor de la libra esterlina en relación al euro en torno al 10%-15%. Es decir, el impacto que tendría sobre el transporte aéreo es mucho más rotundo que el que generaría sobre la economía en general (https://iata.org//publications/economics-briefings/FX%20impacts%20on%20airlines%20(Dec%202015).pdf.).

En suma, los razonamientos de los efectos de una depreciación de la libra esterlina sobre el transporte aéreo quedan condicionados a dos variables claves: a) proporción entradas/salidas de viajeros; y b) relación de sensibilidad entre los viajeros entrantes y salientes en relación a las tasas de cambio.

El segundo aspecto relativo a la incidencia económica del BREXIT sobre el transporte aéreo hace referencia a las consideraciones a largo plazo. Un impacto sobre el transporte aéreo afecta a los flujos de pasajeros y mercancías; es decir, a los precios relativos de las importaciones y de las exportaciones. La OCDE prevé que los volúmenes comerciales del Reino Unido podrían descender entre un 10%-20%, a largo plazo (2030); en relación al periodo de referencia. Las incidencias en el comercio internacional dependerán de la naturaleza; del calendario de los acuerdos comerciales; y de las cláusulas negociadas por el Reino Unido con la Unión Europea y países terceros. La OCDE también llama la atención sobre las diferencias en materia de reglamentación, que podrían acentuarse con el tiempo y, en consecuencia, sus efectos contribuirían a incrementar los costes comerciales y de distribución.

4.3. Efectos sobre las reglamentaciones aéreas en un escenario de BREXIT

Dos de las mayores preocupaciones sobre las previsibles consecuencias del BREXIT sobre el sector aéreo, conciernen, en primer término, a la dimensión y alcance de las reglamentaciones; y, en segundo lugar, a la naturaleza y contenido de las condiciones de salida y de los futuros acuerdos entre el Reino Unido y la Unión Europea.

Dos son los elementos claves a tener en cuenta:

a) la situación de los transportistas británicos y sus clientes en relación al mercado del Cielo Único Europeo; y
b) las condiciones de la libertad política del Reino Unido en orden a establecer su propia legislación y aprobar sus respectivos reglamentos.

En relación al primero de los supuestos, la Unión Europea es un gran mercado de destino para los viajeros que salen del Reino Unido. Atrae, aproximadamente, al 49% de los pasajeros británicos y al 54% de los vuelos comerciales. Si, además, contextualizamos dichos volúmenes de tráfico con el hecho de que tanto la UE como Islandia, Noruega y otros países balcánicos forman parte del Espacio Aéreo Común Europeos (EACE), la relevancia del gran mercado europeo resulta mayúscula para el Reino Unido.

Así las cosas, las implicaciones que alcanza la negociación son varias y complejas. De una parte, el Reino Unido participa en varios programas técnicos destinados a facilitar los movimientos de pasajeros y mercancías; por lo que una modificación, distorsión o reducción de los actuales mecanismos afectarían tanto a los precios, competencia y competitividad del Reino Unido, ya sea en lo que concierne a los consumidores y a sus gastos, como a las empresas y compañías de transportistas. De otra parte, al objeto de comprender las incidencias reglamentarias es preciso considerar, como factor clave, la voluntad y la capacidad del Reino Unido de negociar su acceso al Mercado Único de Aviación.

Pero, las consideraciones relativas al acceso al mercado único no hacen referencia, en exclusiva, a los vuelos/conexiones Reino Unido y Unión Europea; sino que al contabilizarse nuevos acuerdos bilaterales y multilaterales de la Unión Europea con países terceros, obligaría a las compañías británicas a someterse a las mismas condiciones y requisitos que poseen las compañías de países terceros registradas en la Unión Europea; tal y como se está reflejando en los mencionados acuerdos y convenios. Es decir, el Reino Unido para mantener la actual situación debería quedar bajo el marco de la dimensión externa del Mercado Único de la Aviación.

En caso contrario, el Reino Unido podría ganar en soberanía y flexibilidad a la hora que quedar fuera de dicho marco comunitario. Sin embargo, es ese supuesto, la negociación quedaría supeditad a disponer de nuevos procedimientos, ya sean en la campo de la seguridad, de la protección de los consumidores, de la reglamentación económica, etc.

4.4. Escenarios Post-BREXIT

Cada una de las opciones que adopte el Reino Unido en su plano de la negociación del BREXIT tendrá un reflejo directo en los posibles acuerdos en materia de política aérea: a) adhesión al Espacio Aéreo Común Europeo (EACE); b) acuerdos horizontales negociados entre el Reino Unido y la Unión Europea; y c) ninguna relación.

La adhesión del Espacio Aéreo Común Europeo (EACE) sería la opción más directa para continuar poseyendo un acceso continuo al mercado único europeo, que proporcionaría, asimismo, un amplio acceso a una gama de países no miembros de la UE. Sin embargo, la adhesión al EACE exige la aceptación de las leyes de la Unión Europea aplicables a todos los aspectos de la aviación; lo que limita enormemente la libertad política del Reino Unido. Del mismo modo, también deberían ser negociado otros aspectos, tales como los que hacen referencia a los servicios aéreos que deben estar en línea con las normativas europeas para poder garantizar el acceso comunitario a mercados relevantes como EEUU y Canadá, por ejemplo.

Si se opta por un acuerdo bilateral entre la Unión Europea y el Reino Unido debería de contener una a exhaustiva lista de requisitos, muy en línea con el acuerdo suscrito entre la Unión Europea y EEUU y Canadá. De esta forma, se permitiría al Reino Unido condicionar y limitar sus obligaciones a las propias leyes europeas, aunque bajo dicho escenario, el Reino Unido gozaría de una cierta libertad política en su Parlamento, aunque el Reino Unido no tendría capacidad de influencia sobre las políticas adoptadas por Bruselas.

El tercer escenario es aquel que reflejaría la inexistencia de acuerdo bilateral. Es decir, sería una ruptura neta en el plano de la aviación. Esta opción otorgaría a los legisladores británicos la máxima libertada; y quedarán bajo la influencia supranacional proveniente del marco multilateral de la Convención de Chicago, bajo la égida de la OACI. Al mismo tiempo, el Reino Unido sería excluido de aquellos programas y acuerdos europeos, como el Cielo Único Europeo, del que había sido su principal promotor y valedor, así como de las medidas liberalizadoras de esta actividad.

Cuadro Nº 19. Características claves de los modelos de cooperación Reino Unido y Unión Europea después del BREXIT

	Acceso al mercado único de aviación.	**Validez de acuerdos horizontales de la UE.**	**Influencia sobre las políticas de la UE.**	**Libertad política.**
Mantenimiento de la adhesión a la UE	Pleno acceso	Plena validez	Elevada	Muy limitada
Adhesión al EACE	Pleno acceso	Probable Validez mantenida	Muy limitada	Limitada
Acuerdo exhaustivo entre RU y EU	Acceso	Posible obligación de negociar	Ninguna	Posiblemente limitada
Ningún acuerdo	Debería ser objeto de negociación	Debería ser negociada	ninguna	Elevada

Fuente: elaboración propia con datos IATA

4.5. Conclusiones sobre el transporte aéreo

La incidencia del transporte aéreo en los flujos comerciales es creciente. Son cada vez más los volúmenes de mercancías que se mueven por medio de este modo de transporte. Asimismo, es muy relevante el rol que desempeña el transporte aéreo para el tráfico de pasajeros, por su rapidez, versatilidad y conectividad.

Los flujos comerciales entre el Reino Unido y España se han ido reforzando después de la crisis de 2008. Los sectores más activos en las relaciones comerciales fueron el sector de los transportes en cuanto a exportaciones, seguido por el sector de la maquinaria, productos químicos, metales, productos minerales y vegetales. A partir del anuncio del BREXIT el

comportamiento de los intercambios comerciales revelan dos dinámicas muy distintas (CEOE, 2016; KPMG, 2017; de Matías, 2018). Durante la primera mitad del 2016, las exportaciones de bienes y servicios registraron un fuerte dinamismo (13% respecto al mismo periodo del año precedente); y, en la segunda mitad del año, una desaceleración (caída del 5,7%, respecto al mismo periodo del año anterior). Los principales sectores exportadores españoles hacia las islas británicas fueron el agroalimentario y la automoción (acumulando el 50%), seguido de la maquinaría, aparatos mecánicos y eléctricos, y farmacia (Gutiérrez & Martín, 2018).

Pero, sin duda, el turismo es quien revela la mayor dependencia respecto al transporte aéreo. El Reino Unido es el principal país de origen de los turistas que visitan España (de Matías, 2018). Dos hechos llaman la atención: a) el gasto de los residentes del Reino Unido durante el periodo vacacional en España aumentó un 12% en relación a 2015; y b) después de la crisis de 2008, aumenta el crecimiento de los turistas independientes; el uso de Internet para la contratación y organización de los viajes; y la contratación de aerolíneas de bajo coste para realizar los vuelos.

En suma, la transcendencia del transporte aéreo queda patente cuando recogemos del informe KPMG (2017) el hecho de que el sector de turismo y ocio español es uno de los más expuestos (en torno al 63%) ante la salida del Reino Unido de la Unión Europea. En este sentido, la negociación del capítulo aéreo resultará básica de cara a mejorar las posibilidades de incrementar la conectividad y la movilidad de bienes y personas.

5. El transporte marítimo y los efectos derivados del BREXIT

5.1. La transcendencia del transporte marítimo

El transporte, y en particular el transporte marítimo, es uno de los principales vectores de la integración económica internacional. No solo porque por vía marítima tiene lugar alrededor del 80% de los flujos comerciales mundiales; sino porque el shipping marca muchas de las relaciones del Reino Unido con la Unión Europea. Por tanto, es fácil deducir que aquellas modificaciones referidas al transporte marítimo que alteren o que limiten las realidades existentes conseguirán suponer cambios en los intercambios comerciales y distorsiones en materia de la competencia.

El Reino Unido es la sexta economía mundial. En referencia al comercio internacional ocupa el décimo puesto en exportaciones y el quinto en lo que atañe a las importaciones. Su mayor imbricación es con la economía europea como queda puesto de manifiesto cuando se corrobora que el comercio británico con la Unión Europea representa el 53% de las importaciones del Reino Unido y el 45% de sus exportaciones.

Aunque exista un grupo de países europeos con una mayor proximidad en lo que hace referencia a sus flujos de comercio exterior, Francia se convierte en el socio más estrecho del Reno Unido; pero España forma parte del grupo reducido (de cinco países) que posee mayores imbricaciones con la economía británica.

Atendiendo a las relaciones comerciales del Reino Unido con la Unión Europea, los datos muestran que el 40% de las los bienes intercambiados se efectúan por vía marítima. Destacan

tanto los inputs para las empresas energéticas como los aportes para el sector agrícola-ganadero. Asimismo, son muy relevantes los tráficos de mercancía convencional y las conexiones bilaterales con los países del continente europeo, reflejados en los movimientos de contenedores y tráfico Ro-Ro.

Cuadro Nº 20.Tráficos internacionales y comercio exterior del Reino Unido (2015) (millones de toneladas)

	Entradas	**Salidas**	**Productos**	**Entradas**	**Salidas**
Graneles líquidos	88,7	57,5	Petróleo bruto	36,6	24,9
			Gas	11,2	2,9
			Productos refinados	35,7	26,2
			Otros	5,1	3,4
Graneles secos	60,2	16,6	Minerales	12,6	4,4
			Carbón	22,2	0,8
			Agrícolas	8,2	3,8
			Otros	17,1	7,0
Carga convencional	12,9	5,2			
Contenedores	36,7	22,3	Llenos	14 millones TEUS	0,7 millones TEUS
Tráfico Ro-Ro	50,9	31,4	Ferry	19,6 millones pasajeros y 5,6 millones UF	
			Vehículos	2,9 millones unidades	1,5 millones unidades

Fuente: elaboración propia

5.2. El efecto del BREXIT

La aplicación del BREXIT subraya dos grandes inquietudes iniciales. La primera tiene que ver con las posibles restricciones referidas a la libertad de trabajar en el Reino Unido por parte de las empresas y personas de los países miembros de la Unión Europea y de éstos en el Reino Unido.

En lo que atañe a las personas la posible aplicación de restricciones podría impactar directamente en el sector marítimo, donde una parte relevante de los trabajadores son no-nacionales. En este sentido, la Cámara Marítima (Chamber of Shipping) se ha manifestado, en este sentido, llamando la atención sobre los efectos y los futuros procedimientos de inmigración.

En lo que respecta a la segunda de las inquietudes, aquella que mención a los efectos sobre la actividad de los puertos y de los servicios que se prestan en los mismos, los impactos tampoco son desdeñables. En la medida que el 90% del comercio británico pasa por los puertos, la Unión Europea es el principal partenaire comercial del Reino Unido, ya sea medido por su índice de conectividad entre las partes, ya sea por las estrechas vinculaciones entre empresas y distribuidores en el campo de los servicios.

El BREXIT, asimismo, podría generar nuevas controversias en el campo de los controles, derechos de adunas, congestiones en los recintos portuarios, afectar a los reglamentos de los servicios portuarios; y, finalmente, sobre las posibilidades de poseer reglas desproporcionadas entre el sector marítimos británico y el europeo.

Es preciso, en ese apartado, afirmar que las estructuras organizativas portuarias son muy diferentes a las existentes en la Unión Europea. En el Reino Unido los puertos están privatizados y el alrededor del 90% de los puertos están inscritos en la Associated British Ports (ABP). En el marco europeo, predomina la diversidad institucional, existiendo distintos

modelos (Tool Ports, Service Ports y Land Lord Port) pero sin que se contabilice la figura de los puertos privados.

5.3. Inquietudes y preocupaciones Post-BREXIT

Los campos afectados por las implicaciones del BREXIT en el transporte marítimo se concentran, sobre todo, en cuatro planos:

a) las cuestiones derivadas del trabajo;
b) los efectos derivados de la inmigración;
c) las repercusiones sobre los controles aduaneros; y
d) las cuestiones relacionadas con la libertad de intercambios; la seguridad; el medio-ambiente; y la tasa al tonelaje.

En relación a la primera, derivadas del trabajo, es preciso hacer mención a las diferentes condiciones de trabajo y a las consecuencias inherentes de los flujos comerciales y de servicios. La propia organización interna de los puertos junto a las exigencias en materia de cualificación de los profesionales, como en lo que atañe a los requisitos normativos y los estándares requeridos, subrayan las diferentes concepciones y situaciones portuarias. Podrán afectar, pues, al normal funcionamiento.

En lo tocante a los efectos de la inmigración, las implicaciones no son cuestión baladí. Un porcentaje muy elevado de la mano de obra que trabaja en el sector de la logística y del mantenimiento portuario procede de la inmigración (preferentemente, de la Europa del este). Las propias restricciones a la libre circulación de la mano de obra podrían suponer un desequilibrio de oferta/demanda de la fuerza de trabajo que afectaría al desarrollo y al cumplimiento de las propias tareas de carga/descarga y a los trabajos de distribución de las mercancías desde los frentes portuarios. Sin duda alguna, significarían un efecto muy notable en el conjunto de la cadena logística.

En lo que concierne a los controles aduaneros es preciso mencionar que los intercambios han de someterse a las normas armonizadas de la Unión Europea y, en consecuencia, el BREXIT entorpece el posicionamiento tradicional. El Banco Mundial, a través de sus informes del Doing Business, estima que los procedimientos aduaneros podrían suponer añadir un día a los trámites burocráticos relacionados con el tráfico de las importación/exportación de contenedores. Lo que sin duda, acarrearía obstáculos a la rápida circulación de mercancías y sería un obstáculo añadido al comercio internacional desde los puertos británicos.

Asimismo, la vuelta a las fronteras aduaneras, caso de apostar por un BREXIT duro, significaría que muchos procedimientos administrativos y de control deberían ser ejercitados por los representantes en las aduanas; esto es, por los agentes marítimos y los consignatarios que junto a las agentes de aduanas llevarían a cabo los trámites de gestión del IVA, los derechos de aduana y declaraciones de aduanas; suponiendo un encarecimiento de los flujos comerciales.

Tales situaciones darían pie a recomendar una negociación que tuviera en cuenta estas circunstancias, so pena de suponer un retraso y un coste añadido a la inserción del reino Unido en el entorno económico internacional, que deberían saber adaptarse a las nuevas reglas y procedimientos, ofertando nuevos servicios para lograr optimizar la fluidez de las cadenas logísticas.

Los primeros afectados serían los tráficos Car-Ferry (o Ro-Ro) que disponen de servicios regulares entre los puertos del Reino Unido y de la Unión Europea. Las mercancías que actualmente transitan por dichos puertos y rutas se verán afectadas al quedar supeditadas a las exigencias de nuevas reglas, procedimientos y controles. Del mismo modo, es posible entrever una congestión de tráficos en la medida que, en la actualidad, se opera bajo la máxima de "just in time" y con simplificación administrativa; y que, posteriormente, pasarían de los operadores de ferry a coexistir con sistemas de control de carga y nuevas declaraciones bajo nuevas circunstancias.

Los efectos de estos retrasos y procedimientos podrían perturbar las necesidades de los organizadores de cagas y de las propias compañías marítimas,

En relación a la libertad de intercambios es preciso anotar que los barcos bajo pabellón ingles podrían perder, naturalmente, los derechos de cabotaje en el seno de los EEMM que mantienen restricciones a aquellos países en lo tocante al acceso a sus aguas. También es cierto que estas decisiones podrían ser adoptadas en sentido contrario; pero, sin duda alguna, fomentar el aislacionismo o las políticas autárquicas no son precisamente el mejor remedio a la actual era globalizadora.

En lo tocante a la seguridad y a la aplicación de medidas en defensa de situaciones medio-ambientales más exigentes pone de manifiesto que las embarcaciones, por un lado, y las compañías navieras, por el otro, deben operar conforme a las reglas de la UE, sea cual sea la nacionalidad del pabellón del buque o del propietario. En ese sentido, hay que aplicar las normas internacionales a las que está suscrita la Unión Europea. En sentido contrario, esto es, una salida del Reino Unido de la Unión Europea, significaría que el Reino Unido podría ser más laxo en las normas, pero nunca por debajo de las normas internacionales. O sea, la posibilidad de captación o desvío de flotas y embarcaciones está limitada.

En referencia a la tasa al tonelaje, la fiscalidad es una competencia nacional. Por tanto, la tasa no estará afectada. Un BREXIT podría suponer que el Reino Unido pudiera disponer de un margen de maniobra de cara a mejorar las condiciones en este aspecto; en la medida que el Reino Unido no tendría que respetar las pautas y normas europeas relativas a las ayudas de Estado.

En suma, la puesta en práctica de nuevas barreras tarifarias (re-instauración de derechos de aduanas) y/o de barreras no-tarifarias (requerimientos de nuevas formalidades y normas) afectará, directamente, al transporte marítimo.

Las principales repercusiones tendrían lugar sobre los productos agrícolas (exportados por vía marítima) así como sobre el turismo. Entre los primeros en llamar la atención fue la compañía Britanny Ferries (fundada en 1972 y que cubre los trayectos marítimos entre los puertos de Cherbourg, Caen/Ouistreham y Le Havre, en Francia con las villas inglesas de Portsmouth y Poole) que estima que podría perder alrededor de 10 millones de noches de turistas y una caída de su negocio en torno a 600 millones de euros.

Unas segundas implicaciones tienen lugar sobre las infraestructuras portuarias, que significaría un alargamiento de las duraciones de las escalas de las buques; una necesidad de mayores capacidades de almacenamiento y de los patios para las mercancías; una adaptación de los servicios a las empresas (normas y formalidades); y un aumento de la congestión portuaria.

Las terceras consecuencias tienen como destinatarios los puertos ferries que han crecido de manera muy intensa en los últimos años. Un BREXIT duro supondría reducir los índices de crecimiento y de productividad debido a la puesta en funcionamiento de restricciones al paso portuario, por medio de la implantación de nuevos controles tanto al pasajero como a la mercancía.

La amplitud exacta de las consecuencias del BREXIT dependerá de las modalidades de asociación del Reino Unido a la Unión Europea. No obstante, estará delimitada por la consecución de una alta fluidez en lo referente a los intercambios; es decir, tanto el establecimiento de una frontera como a los controles aduaneros significarán el alcance del marco asociativo, ya que los impactos inmediatos se trasladaran sobre los navieros, sus clientes y los puertos.

Del mismo modo, aspectos tan cruciales como los alargamientos de los tiempos del paso portuario, las repercusiones sobre la organización de las cadenas logísticas; o el aumento de los costes influirán en los mecanismos operativos y en los de gestión, al punto que afecta a la circulación de bienes, la prestación de servicios y los niveles de formación de la personas.

De igual forma, la situación derivada de la aplicación del BREXIT supondría un problema de congestión en los principales puertos de tránsito, pues necesitarían, de inmediato, poder disponer de espacios portuarios adyacentes de gran tamaño de cara a poder almacenar las mercancías.

El BREXIT genera, asimismo, una fuerte inquietud jurídica en la medida que no es fácil de determinar cuál será la respuesta británica al abandono de la Unión Europea; y que aspectos predominarán en la nueva reglamentación respecto a las actividades globales del Shipping.

En el plano de inquietudes se incluyen dos nuevos aspectos:

a) el acceso a los mercados de transportes y de los servicios marítimos, que deben estar asegurados por parte de los operadores, cualquiera que sea su pabellón o nacionalidad;
b) el Reino Unido no deberá efectuar dumping medio-ambiental o social a los países de la Unión Europea. Esto es, no deben ir más allá de las normas internacionales en lo que afecta a las ayudas de Estado.

Si el Reino Unido no aplicara los mismos criterios que la Unión Europea se podría solicitar a la DG de Competencia/UE una actuación rápida y efectiva para evitar las distorsiones en el marco de la leal competencia. Esto es, las pautas a seguir deben garantizar la competencia leal y justa, evitando distorsiones y facilitando las consecuencias de operaciones fluidas en un mercado tan común, como posible.

En definitiva, la Unión Europea manifiesta su interés en mantener un “corpus marítimo” integrado que busca tres elementos básicos:

a) asegurar la fluidez de los intercambios, reduciendo al mínimo los costes administrativos y aduaneros;
b) la negociación con el Reino Unido debe efectuarse en un periodo cerrado, para evitar disfunciones; y

c) los operadores no pueden esperar mucho tiempo al cierre de la negociación, a pesar de que la mayor parte de los mismos está preparado para un periodo de adaptación largo.

La organización de las asociaciones europeas de navieros (ECSA) ha enviado recientemente (2018) a la Comisión y al Consejo Europeo un documento en el que se resalta el siguiente objetivo prioritario: preservar un ágil paso por las fronteras de las mercancías y personas. Su argumentación se fundamenta en que se deberían mantener, en la medida de lo posible, los mismos controles que en la actualidad y evitar, de esa manera, un endurecimiento de las normas comerciales con nuevos aranceles o trámites documentales que obstaculicen el comercio y que pueda generar una brusca disrupción de los tráficos de perronas y mercancías. Y, muy recientemente, la industria marítima británica, a través de una encuesta publicada el 3 de agosto de 2018, se mantiene escéptica en cuanto al entendimiento rápido de la Unión Europeas en relación al BREXIT. Prefiere "un acuerdo a ningún acuerdo"; aunque ello precise de un incremento de los plazos del periodo de transición referidos a la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Los datos más significativos de la encuesta de Maritime UK afirman que el 66%, de los 507 líderes empresariales de dicha industria marítima, consideran probable que el Reino Unido no llegue a un acuerdo Asimismo, el 58% de los entrevistados están de acuerdo con las últimas tesis expuestas recientemente por la primera ministra Theresa May sobre el BREXIT suave.

En el caso del transporte marítimo hay dos elementos adicionales que comportan connotaciones especiales al proceso del BREXIT. El primero, es la existencia de una amplia regulación internacional (convenios OMI) en materia de seguridad de la vida humana en la mar, sobre la prevención de la contaminación, en torno a la compensación por daños, alrededor de la formación y del rol de los guardias marinos. Significa, pues, que existen normas aplicables en la mayor parte de los países; y que dichos aspectos incluyen al Reino Unido y a los restantes países de la Unión Europea. Por tanto, se estaría delante de un obligado cumplimiento de normas en gran medida idénticas. La segunda connotación, es aquella que está referida a los contratos de arrendamiento, fletamento o de trasporte de mercancías por mar, que contienen cláusulas que remiten a jurisdicción o arbitraje en el Reino Unido. Eso ya ocurría antes de la constitución de la Unión Europea y de la entrada del Reino Unido a la propia Unión Europea, por lo que parece no podría significar un problema añadido al proceso de abandono del Reino Unido de la UE. No obstante, la validez legal de dichas cláusulas como la posibilidad de poder ejecutar las sentencias correspondientes en otros países, deberían estar reguladas de manera expresa por los reglamentos de la Unión Europea y por los convenios.

PARTE IV
EXPOSICIÓN DE LA ECONOMÍA GALLEGA AL BREXIT

1. Introducción

En principio, cabe esperar que la magnitud del efecto económico de la retirada del Reino Unido de la UE en las regiones de la EU27 dependerá esencialmente de la magnitud de los vínculos comerciales de las distintas regiones con el Reino Unido, los cuales a su vez están estrechamente vinculados con la estructura productiva de aquellas. Por lo tanto, estimar dicho impacto, exige conocer los sectores que configuran la base de una determinada región económica, la exposición de esos sectores a la evolución de la economía del Reino Unido y, también, la reasignación de la producción y las exportaciones entre sectores como consecuencia de las alteraciones que pueden sufrir los flujos comerciales. En ese sentido, lógicamente, las regiones con industrias y sectores que exportan o importan desde el Reino Unido serían sensibles y estarían particularmente expuestas "negativamente" al BREXIT.

No obstante, difícilmente se puede realizar una estimación precisa de los efectos económicos del BREXIT para una determinada región, en tanto se desconozcan los resultados de las negociaciones entre la UE y el Reino Unido y como quedan configuradas definitivamente las relaciones comerciales entre el Reino Unido y la Unión Europea. Dada la incertidumbre actual existente a este respecto, lo más factible y a la vez prudente es el análisis del grado de exposición de las distintas regiones de la UE al BREXIT lo cual, en última instancia, ofrecería una idea de la vulnerabilidad de las mismas.

De acuerdo con este planteamiento, y en la línea de ofrecer elementos de juicio para evaluar el grado de exposición de la economía gallega, el presente apartado de este informe, se es

En primer lugar, se lleva a cabo un análisis descriptivo del comercio exterior de Galicia con el Reino Unido, poniendo el foco en el valor, composición y evolución tanto de las exportaciones como de las importaciones bienes. En segundo lugar, se presentan algunos resultados de los estudios que han estimado cuantitativamente grados de exposición regional y sectorial al BREXIT en el marco de la UE. En tercer lugar, en el marco de las exportaciones de servicios, se centra el análisis en el grado de exposición del sector turístico. En cuarto lugar, se plantea en qué medida se pueden ver afectados los movimientos de capitales entre Galicia y el Reino Unido fijando la atención en los flujos la inversión extranjera directa. En quinto lugar, se hace referencia a la libre circulación de personas y a cómo los saldos migratorios pueden verse condicionados por el proceso de desconexión del Reino Unido con la UE.

Finalmente, se completa este análisis con una referencia a la posible incidencia del BREXIT a la hora de alimentar la incertidumbre que caracteriza al contexto económico general. Consideramos oportuno incluir esta vertiente, en la medida en que la salida del Reino Unido de la Unión Europea supone un “shock” con potencial influencia en variables de carácter macroeconómico que más allá de ejercer una influencia específica sobre determinados sectores económicos, tienen un efecto transversal sobre el conjunto de la economía. En concreto, el seguimiento de la evolución de variables tales como el tipo de cambio de cambio de la libra esterlina con respecto al euro o de algunos indicadores de riesgo o confianza, pueden ofrecer indicios de si el BREXIT podría condicionar significativamente la percepción de la evolución futura de la economía los principales agentes económicos.

2. Comercio exterior de Galicia

El comercio exterior de Galicia se ha caracterizado tradicionalmente por la fuerte concentración tanto a nivel productivo como geográfico. Teniendo en cuenta este rasgo, a continuación, como punto de partida de nuestro análisis, se pone de manifiesto el papel que desempeñan las relaciones comerciales con el Reino Unido en este marco.

El primer dato a tener en cuenta es el porcentaje del PIB que suponen las exportaciones e importaciones gallegas al Reino Unido. De acuerdo con las cifras más recientes correspondientes al año 2017, el valor de las exportaciones es del 2,33 % del PIB gallego, mientras que en el caso de las importaciones el valor de este indicador es mucho más reducido: 0,4 %. En principio, estas cifras estarían revelando un grado de dependencia limitado de la economía gallega con respecto al Reino Unido.

2.1. Exportaciones de bienes

Los principales destinos de la exportación gallega son los países de la UE. De hecho, se puede catalogar como un rasgo estructural la elevada concentración (más de las tres cuartas partes de las ventas gallegas) en los mercados de la UE. Además dentro de la UE Francia y Portugal ocupan lugares preeminentes tanto como destino de las exportaciones como origen de las importaciones. Este rasgo se explicaría en gran medida por la proximidad territorial con Portugal y por la presencia de la filial de Citroën en la región gallega.

Tabla 1. Principales destinos de las exportaciones gallegas (año 2017)

País	Miles de euros	% sobre el total
Total	**21.679.444,70**	**100,00%**
UE-28	**16.284.742,3**	**75,11%**
Francia	4.083.984,70	18,84%
Portugal	2.739.774,60	12,64%
Italia	2.021.508,30	9,32%
Reino Unido	1.420.987,10	6,55%
Alemania	1.308.454,50	6,04%
Países Bajos	1.087.774,40	5,02%
Bélgica	804.420,40	3,71%
Marruecos	782.927,90	3,61%
Polonia	674.227,40	3,11%
Estados Unidos	578.645,00	2,67%
México	412.841,10	1,90%
Grecia	329.266,80	1,52%
Rumanía	243.827,70	1,12%
Suecia	201.957,10	0,93%
Irlanda	200.457,50	0,92%
Argentina	199.129,00	0,92%
China	184.668,00	0,85%
Chile	152.762,90	0,70%
Austria	149.765,70	0,69%
República Checa	117.222,10	0,54%
Perú	115.577,00	0,53%
Croacia	115.336,80	0,53%
Eslovaquia	115.243,30	0,53%
Hungría	105.315,40	0,49%
Dinamarca	104.263,20	0,48%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Galego de Estatística (IGE)

En este contexto, atendiendo a los valores de las exportaciones gallegas que tienen su destino en UK y al peso relativo de las mismas en el total de exportaciones, se constata que actualmente Reino Unido ocupa el cuarto puesto con un 6,55 % con una aportación muy significativa (véase Tabla 1), que lo sitúa por encima de otras economías de la UE como Alemania, Países Bajos y Bélgica.

Más allá de los valores correspondientes al último ejercicio económico, el análisis de la evolución del peso de las exportaciones gallegas al Reino Unido en la última década muestra una tendencia creciente (En el año 2007 suponían el 3,55 % del total). Por lo tanto, a pesar de que importancia relativa UK como destino de las exportaciones gallegas sigue siendo considerablemente inferior a la de países como Francia, Portugal e incluso Italia, todo parece indicar que el Reino Unido se ha ido consolidando como un mercado relevante para las empresas gallegas. Esta constatación abunda en la necesidad de analizar la posible incidencia del BREXIT en este proceso de consolidación

2.2. Importaciones de bienes

El patrón de concentración mencionado para las exportaciones no está tan acentuado en el caso de las importaciones. Del total de las importaciones gallegas, en 2017 las procedentes de países de la UE han supuesto el 56,20%. En lo que se refiere más concretamente a la procedencia por países de las importaciones (véase Tabla 2), el peso relativo de las que tienen su origen en Reino Unido es del 1,57 % del total, un peso sustancialmente inferior al peso que tienen las exportaciones.

Tabla 2. Origen de las importaciones gallegas (año 2017)

País	Miles de euros	% sobre el total
Total	**17.184.234,70**	**100,00%**
UE-28	**9.683.262,7**	**56,35%**
Francia	4.729.755,40	27,52%
Portugal	1.912.046,80	11,13%
Italia	817.025,30	4,75%
China	731.886,60	4,26%
Alemania	599.175,40	3,49%
México	503.815,90	2,93%
Marrocos	385.297,80	2,24%
Argentina	355.442,50	2,07%
Estados Unidos	298.199,10	1,74%
Reino Unido	270.501,40	1,57%
Ecuador	258.712,40	1,51%
Países Bajos	230.072,40	1,34%
Bélgica	207.407,40	1,21%
Eslovaquia	198.386,00	1,15%
Perú	131.148,50	0,76%
Rumanía	119.414,80	0,69%
República Checa	114.308,40	0,67%
Chile	112.717,70	0,66%
Polonia	86.466,60	0,50%
Brasil	82.266,70	0,48%
Guatemala	71.961,90	0,42%
El Salvador	67.992,40	0,40%
Austria	63.444,00	0,37%
Finlandia	62.700,60	0,36%
Venezuela	51.890,80	0,30%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Galego de Estatística (IGE)

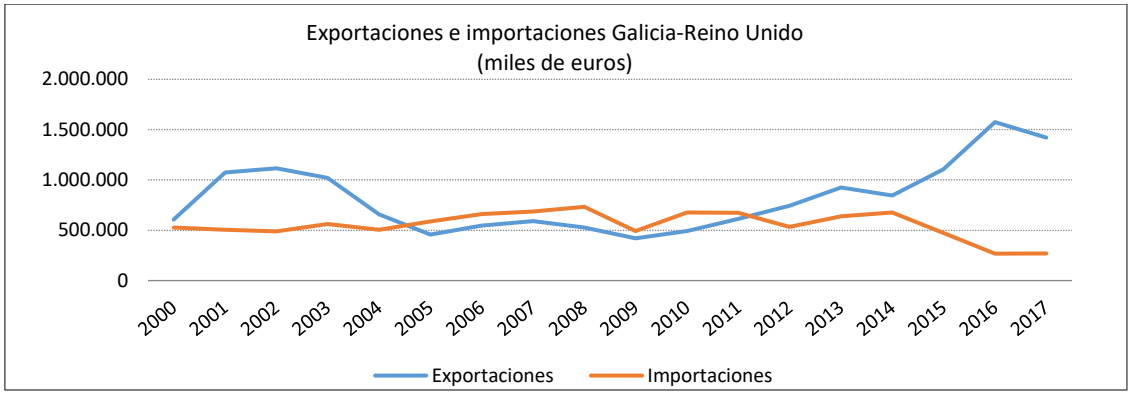
A las anteriores consideraciones habría que añadir que, en términos comparativos, según los datos que facilita la Dirección Territorial de Comercio en Galicia e ICEX, el Reino Unido no se encuentra entre los mercados de importación más dinámicos en 2017. Por lo demás, si se incorpora una perspectiva temporal, se observaría un punto de inflexión en 2014 (año en el que las importaciones procedentes del Reino Unido representaron un 4,69 % del total), año en el que se inicia una clara tendencia descendente que se prolonga hasta el presente (véase Gráfico 1). Ahora bien, esta evolución no cabe atribuirla a razones vinculadas con el BREXIT.

2.3. Evolución del saldo comercial Galicia-Reino Unido

En lo que se refiere a la evolución temporal del comercio exterior con el Reino Unido, tal y como se puede visualizar en el Gráfico 1, la balanza comercial es favorable para Galicia. Esta evolución es coherente con la evolución del comercio exterior gallego en su conjunto que crece a ritmos considerable en los últimos años. De hecho, el valor que alcanzaron las exportaciones de las empresas gallegas en 2017 es una cifra récord, que sitúan a Galicia como la sexta comunidad española por volumen de exportaciones y como la segunda con mayor superávit comercial, por detrás del País Vasco. En concreto, el superávit comercial registrase uno valores que sitúan la tasa de cobertura en el 126,1 %.

Por su parte, el superávit comercial de Galicia con el Reino Unido se ha ido ampliando desde 2011 y en 2017 alcanza una tasa de cobertura mucho más elevada (525,9 %) que para el conjunto del comercio exterior gallego. La evolución del comercio con el Reino Unido en los últimos años es un reflejo de que la internacionalización es una de las prioridades de las empresas gallegas y esta apuesta constituye un estímulo al aumento de las exportaciones registrado en los últimos ejercicios.

Gráfico 1. Exportaciones e importaciones Galicia-Reino Unido (miles de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Instituto Galego de Estatística (IGE)

Ahora bien, este superávit comercial parece haberse estabilizado e incluso reducido ligeramente a partir de 2016. Dada la coincidencia temporal con el inicio del BREXIT, conviene no perder de vista la evolución futura de este indicador a la hora de valorar en todo su alcance los efectos del BREXIT sobre las relaciones comerciales entre Galicia y el Reino Unido. En particular, la evolución de este superávit comercial con el Reino Unido es uno de los aspectos que podría estar condicionado por la evolución de la cotización de la libra esterlina con respecto al euro.

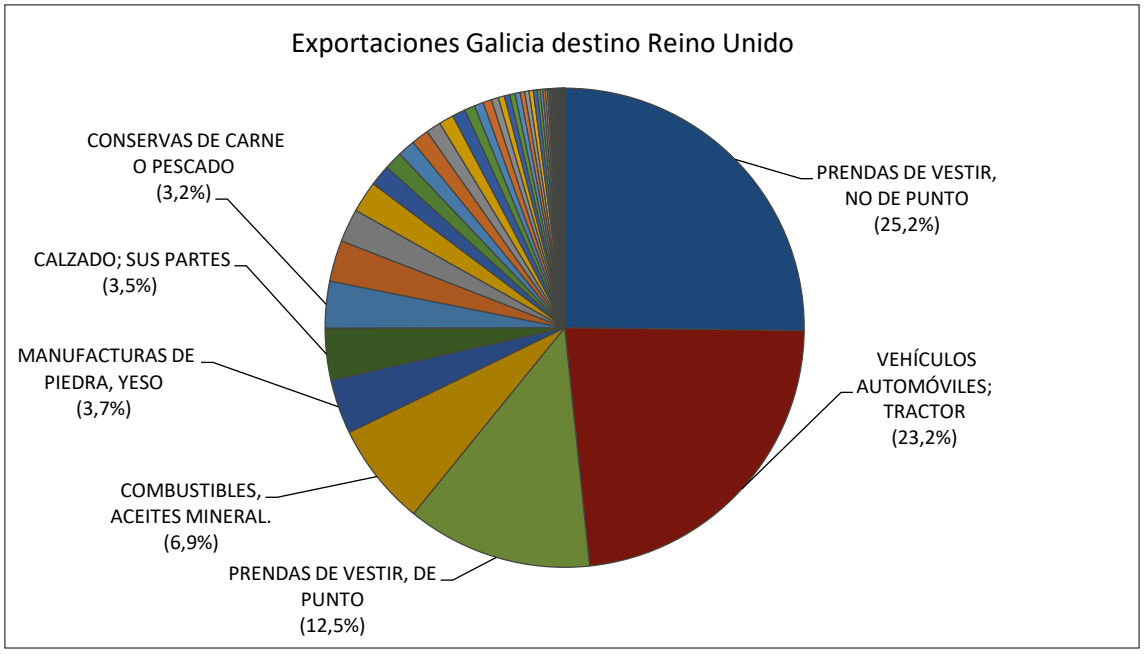
2.4. Distribución sectorial de las exportaciones gallegas al Reino Unido

La composición de las exportaciones con destino al Reino Unido está en consonancia con la especialización productiva de Galicia.

En lo que se refiere a esta estructura productiva, las áreas de mayor representatividad en base al peso do su Valor Añadido Bruto en el ámbito regional son el sector de fabricación de material de transporte -que incluye el sector de la Automoción y de la Construcción Naval-, y de la Industria Textil y Confección, tres sectores considerados tradicionalmente de gran relevancia en el tejido productivo gallego por su capacidad tractora. También destaca la relevancia de los sectores primarios (agricultura, ganadería, silvicultura y pesca), de los cuales el sector pesquero destaca ampliamente en términos de especialización relativa. Asimismo, dentro de las actividades relacionadas con la explotación de los recursos endógenos de la comunidad es importante señalar también la importancia del sector maderero o de las Industrias Extractivas y Energía.

En el Gráfico 2 se visualiza la importancia relativa de los sectores más significativos en la composición de las exportaciones gallegas al Reino Unido.

Gráfico 2. Exportaciones Galicia destino Reino Unido



Fuente: elaboración propia a partir de *DataComex*

Destacan, das manufacturas de consumos vinculadas al sector textil, confección y calzado que representan el 41,2 % del total de las exportaciones. Le siguen en importancia el sector de la automoción 23,2 %) y ya muy distanciados los subsectores de combustibles (6,9 %), las manufacturas de piedra (3,7 %) y las conservas de pescado (3,2 %). En su conjunto estos cinco sectores suponen el 78,2 de las exportaciones gallegos al Reino Unido, con lo cual, en principio, se pueden identificar como los más expuestos a la posible incidencia del BREXIT.

A continuación, siguiendo el orden de importancia antes mencionado, se realizan una serie de consideraciones sobre estos sectores que contribuyen a contextualizar la relevancia de los mismos en el marco de las relaciones comerciales de Galicia con el Reino Unido.

2.4.1. Textil, confección é calzado

La relevancia del sector textil está en consonancia con su peso en la estructura productiva de la economía gallega. Según los datos facilitados por el IGE en su informe sobre el sector, en el año 2015 la confección y el calzado aportó el 6, 1 % del PIB de la economía gallega y un 3,3 % del empleo total. Esta aportación se centra fundamentalmente en la parte comercial (5,2 %) frente a la industrial (1 %). En cuanto a empleo, los puestos de trabajo en el comercio representan el 2,1 % del empleo total, mientras que la parte industrial el supone el 1,2 %. El claro predominio de las actividades comerciales se hace especialmente evidente en términos de valor añadido: el 84,6 % del VAB del sector se corresponde con testas actividades, mientras que el 15,4% proviene de las actividades industriales. Por consiguiente, este comercio exterior está vinculado a un crecente intercambio internacional de mercancías que genera valor añadido en el subsector comercial a través de los márgenes comerciales que obtiene.

En cuanto a la distribución espacial del VAB del sector, en el informe mencionado se destaca que más del 84 % del mismo se genera en las provincias de A Coruña y Ourense. En la provincia de Pontevedra se genera el 15 % y en Lugo menos del 1 %.

Tal y como se ha señalado anteriormente las manufacturas de consumos vinculadas al sector textil, confección y calzado superan el 40 % del total de exportaciones a ese país. Además, los saldos comerciales con el Reino Unido son muy positivos. En este contexto, la empresa gallega más expuesta, entre otras razones por una cuestión de tamaño, es Inditex, con 103 tiendas en suelo británico.

La importancia relativa del Reino Unido como destino de las exportaciones de este sector es significativa y creciente. Según datos del IGE, en 2015 el 9,4 % de las ventas internacionales tenían como destino el Reino Unido, cifra esta que lo sitúa en el cuarto lugar, por detrás de Francia (13,7 %), Italia (11,4 %) y Portugal (10,4 %). Este peso ha ido en aumento en los últimos años. De hecho, las ventas al Reino Unido en 2013 representaban el 5,8 % de las exportaciones totales del sector.

2.4.2. Automoción

Tal y como se ha señalado previamente, la distribución de las exportaciones de una economía está estrechamente vinculada con la estructura productiva de la misma. En este sentido, el sector de la automoción, merece una mención especial. Este sector ocupa un papel central dentro de la industria gallega, cuyas actividades se aglutinan bajo el código CNAE 29 referente a "Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques". En el año 2015, último para el cual contamos con datos desagregados por actividad en el IGE, la actividad de fabricación de vehículos de motor generó un VAB de 1.323,65 millones de euros, lo que supone un 13,95% del total del VAB de la industria y un 2,3% del total del PIB gallego en el año 2015.

Sin embargo, y al igual que el sector industrial en su conjunto, el sector automovilístico ha sufrido una drástica reducción en su producción y VAB a raíz de la crisis, reduciéndose este último un 30,23% en el período 2007-2012. Asimismo, podemos observar cómo en los últimos años de la serie disponible la producción lejos de recuperarse se ha estancado e incluso el VAB ha disminuido un 5,2% en el año 2015 con respecto al anterior.

Una de las principales características del sector automovilístico gallego es su orientación exportadora. De hecho, del total de producción en el año 2015 (7.384,04 millones de euros) un 69,78% fue exportado (5.152,63 millones de euros), y un 2,3% tuvo como destino Reino Unido (168,84 millones).

De acuerdo con la información que proporciona el IGE a este respecto, en el año 2017, del total de exportaciones gallegas, un 22,53% correspondieron al sector automovilístico, erigiéndose como la segunda partida de exportación gallega más importante, sólo por detrás de la industria textil. De igual modo destaca el comportamiento de las importaciones con destino Galicia, en las que el sector automovilístico representa la principal partida, aglutinando un 29,18% del total de importaciones.

Por otro lado, en el caso de exportaciones gallegas con destino Reino Unido, el sector automovilístico acapara un 23,15% del total, de nuevo sólo por detrás del sector textil, mientras que en el caso de los flujos de importación sólo el 1,3% de las llegadas de productos británicos se corresponden con el sector automovilístico.

Pese a ello, Reino Unido se erige como segundo país de destino y origen de productos automovilísticos, únicamente, en ambos casos, por detrás de Francia, principal socio de nuestra comunidad en lo que al sector automovilístico se refiere.

En definitiva, el sector automovilístico es un pilar fundamental en la economía gallega, tanto en términos de producción como de flujos comerciales. En cuanto a estos últimos, destaca el protagonismo de Reino Unido, con lo que la salida del país de la Unión Europea puede entenderse tanto en términos de amenaza, debido a las posibles trabas a la libre circulación de mercancías, afectando a las exportaciones gallegas, como en términos de oportunidad, pues estas posibles limitaciones supondrán un incremento en el precio de los inputs necesarios para la industria británica, así como de los outputs, con lo que en un mercado globalizado y competitivo otros países podrían ser capaces de atraer inversiones hasta ahora orientadas a Reino Unido.

En esta línea, cabría señalar que en el último informe llevado a cabo por la Confederación de la Industria Británica (CBI), publicado el día 11 de abril y cuyo objetivo es identificar los ámbitos prioritarios de la futura relación entre Reino Unido y la Unión Europea tras el BREXIT para un total de 23 sectores, de los anteriores sectores, únicamente se incluye expresamente el de la automoción. Sobre dicho sector, el citado documento refleja que se debería mantener el derecho de la Agencia de Certificación de Vehículos del Reino Unido de emitir certificaciones europeas, a fin de que los fabricantes que vendan un tipo de vehículo en ambos mercados eviten tener que realizar dos verificaciones que conlleven a mayores costos, retrasos e ineficiencias. Del mismo modo, la mejor manera de cumplir con los objetivos medioambientales es trabajar de forma transfronteriza, por lo que el sector del automóvil también busca la armonización normativa con la UE en lo que respecta las emisiones de CO_2 y contaminantes atmosféricos.

2.4.3. Combustibles

El sector de los combustibles es tradicionalmente uno de los sectores que a veces repercuten en el ritmo ascendente o descendente de las ventas al extranjero. La evolución de este sector

está asociado en gran medida a actividades relacionadas con la refinería de Repsol ubicada en la ciudad de A Coruña.

El sector del combustible ha sido tradicionalmente el segundo en importancia de las exportaciones coruñesas por detrás del textil. En este caso, los resultados obtenidos por el tráfico de crudo y sus derivados impulsados por la refinería coruñesa está estrechamente vinculado a la evolución del precio del petróleo. En 2017 las ventas de este sector suponen el 6,9 % del valor de las exportaciones gallegas al Reino Unido, situando al mismo como el tercero en peso relativo.

2.4.4. Manufacturas de piedra y yeso

El siguiente sector por peso en las exportaciones de Galicia al Reino Unido es el de las manufacturas de piedra y yeso. No en vano, Reino Unido es el segundo mejor cliente de las canteras gallegas, después de Francia.

Según fuentes empresariales del sector de la pizarra, los efectos del BREXIT se derivan fundamentalmente de la incertidumbre generada por la salida de Inglaterra de la Unión Europea que parece haber frenado la recuperación del mercado inglés. Por su parte, los importadores que afirman prefieren aguardar a tiempos de mayor seguridad legal y económica para formalizar sus pedidos.

Los empresarios del sector identifican como una de las principales amenazas la posible depreciación de la libra, en la medida en que dicha depreciación puede suponer un descenso de importaciones de productos de la UE. Además, también temen que la implantación de políticas más proteccionistas con respecto a productos de la UE. No obstante, estos potenciales efectos negativos podrían verse neutralizados por el hecho de que la principal ventaja competitiva de la pizarra española y gallega reside en que se trata de un producto exclusivo y de alta calidad.

A largo plazo, a los empresarios del sector también les preocupa que la capacidad de financiación del mercado británico se vea afectada negativamente por la inestabilidad financiera que podría acompañar al BREXIT. En el peor de los casos, este factor podría dificultar la financiación de proyectos de inversión, con lo cual, lo más probable es que incida negativamente en la dimensión del sector de la construcción en Gran Bretaña, lo cual podría provocar una reducción potencial de la demanda de materiales de construcción, afectando al sector de la piedra natural.

2.4.5. Conservas de pescado

El sector de las conservas de pescados y mariscos de Galicia se ha consolidado como un referente indudable en la economía de nuestra comunidad. Las empresas del sector aportan el 2,8 por ciento del PIB de nuestra comunidad y dan empleo a cerca de 12.000 trabajadores en 67 empresas.

A nivel mundial, España es una referente en variedad de preparaciones y presentaciones. Destacan el atún, sepias y calamares, mejillones, sardinas, caballas o las anchoas. En 2017, Galicia se ha consolidado como la comunidad autónoma que tiene más relevancia en la

actividad nacional, tanto por el número de empresas como en facturación y en los puestos de trabajo creados. De hecho, Galicia representa en torno al 80% de la producción estatal.

En este contexto, la internacionalización es en un aspecto estratégico para este sector. Precisamente, en esta línea y de cara al futuro, desde la Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados (Anfaco) ponen el foco en el resultado de las negociaciones entre la UE y Reino Unido por el BREXIT. Según los últimos datos que ofrece Anfaco, el Reino Unido es un mercado al que España vende al año 21.000 toneladas por casi 100 millones de euros. Estas cifras sitúan al mercado británico como relevante para España, dado que este país es uno de los principales compradores de este tipo de productos. En concreto, los principales destinos son Italia y Francia, a donde se dirigen casi la mitad de las exportaciones. Por detrás de estos países, se sitúan por este orden Portugal, Alemania, Países Bajos y Reino Unido.

Tal y como reflejaban los datos del Gráfico 2, del total de las exportaciones de Galicia al Reino Unido, las ventas de conservas de pescado superan el 3 %. En este sentido, para Anfaco la salida de Reino Unido de la UE genera inquietud en la medida en que podría implicar la restauración de los aranceles y la necesidad de negociar un tratado de libre comercio que podría tardar en alcanzarse e incluso incorporar disposiciones menos favorables a las vigentes actualmente, lo cual podría acabar afectando significativamente a los flujos comerciales en el sector industrial de productos transformados de pescado y marisco.

2.5. Distribución sectorial de las importaciones gallegas

Por lo que respecta a la distribución sectorial del total de importaciones de la Comunidad Autónoma de Galicia en 2017, los sectores con mayor peso han sido: automóvil (27,72%; más de 17 puntos provenientes del subsector de componentes); alimentos (20,65%; casi 16 puntos inducidos por el subsector de la pesca); productos energéticos (15,12%; más de 12 puntos del subsector de petróleo y derivados), manufacturas de consumo (12,08%; casi 11 puntos aportados por el subsector de confección-textil), semimanufacturas (12,03%; más de 5 puntos aportados por el subsector metálico y más de 4 por el químico) y bienes de equipo (8,36%).

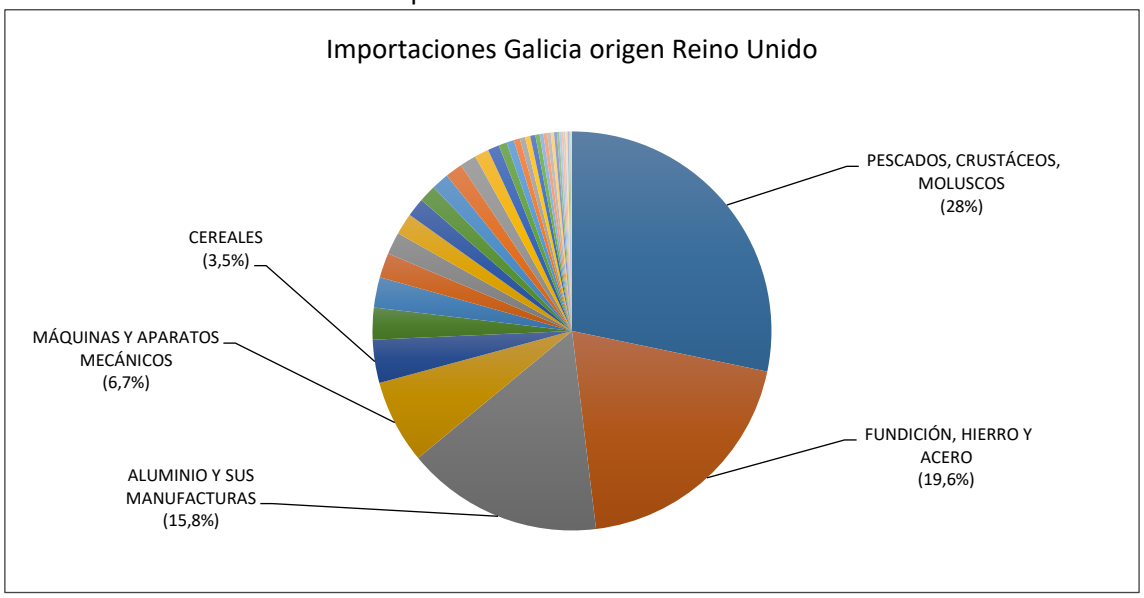
Si nos circunscribimos a la distribución sectorial de las importaciones gallegas con origen en el Reino Unido, uno de sus rasgos más destacables es que esta se desvía sustancialmente de la distribución del total de importaciones antes mencionada. La principal diferencia es el menor peso del sector del automóvil y de las manufacturas de consumo. Por el contrario, el peso del subsector de la pesca es sustancialmente mayor en el conjunto de las importaciones procedentes del Reino Unido que en el caso de las exportaciones.

Las cifras correspondientes a los sectores productivos de la economía gallega con un peso relativo más significativo en el conjunto de importaciones procedentes del Reino Unido se visualizan el Gráfico 3.

Las importaciones de pescado, crustáceos y moluscos constituyen el subsector con mayor peso relativo en las importaciones procedentes del Reino Unido. Se trata fundamentalmente de productos que utiliza la industria conservera como materia prima para su transformación, puesto que la industria se nutre fundamentalmente de producto importado para elaborar sus preparados. Además, UK es un país netamente abastecedor del sector transformador, que compra al año a las islas materia prima por 225 millones de euros, sobre todo de merluza. Este e tipo de importaciones se concentran fundamentalmente en la provincia de Pontevedra (62%

en el año 2017), A Coruña (27,6 %), Lugo (10 %). Lógicamente, esta distribución espacial viene condicionada en gran medida por la ubicación de las plantas de las empresas conserveras.

Gráfico 3. Importaciones Galicia destino Reino Unido



Fuente: elaboración propia a partir de *DataComex*

Por su parte, las importaciones de hierro y acero que suponen un 19,6 % del total de importaciones procedentes del Reino Unido se concentran en su práctica totalidad (94,72 %) en la provincia de A Coruña.

En cuanto al aluminio y sus manufacturas las importaciones procedentes del Reino Unido están asociadas prácticamente en su totalidad a la actividad de la factoría de la multinacional Alcoa ubicada en San Cibrao (Lugo). No en vano, el 81,47 % de las importaciones corresponden a la provincia de Lugo.

2.6. El comercio exterior gallego por provincias

Finalmente, el análisis por provincias, en consonancia con la estructura sectorial de la economía gallega y su distribución espacial, muestra una marcada concentración del comercio exterior de Galicia en las provincias de A Coruña y Pontevedra. En efecto, el comercio exterior de bienes de Galicia, desglosado por provincias, al concluir el año 2017, refleja el elevado peso que mantienen A Coruña y Pontevedra.

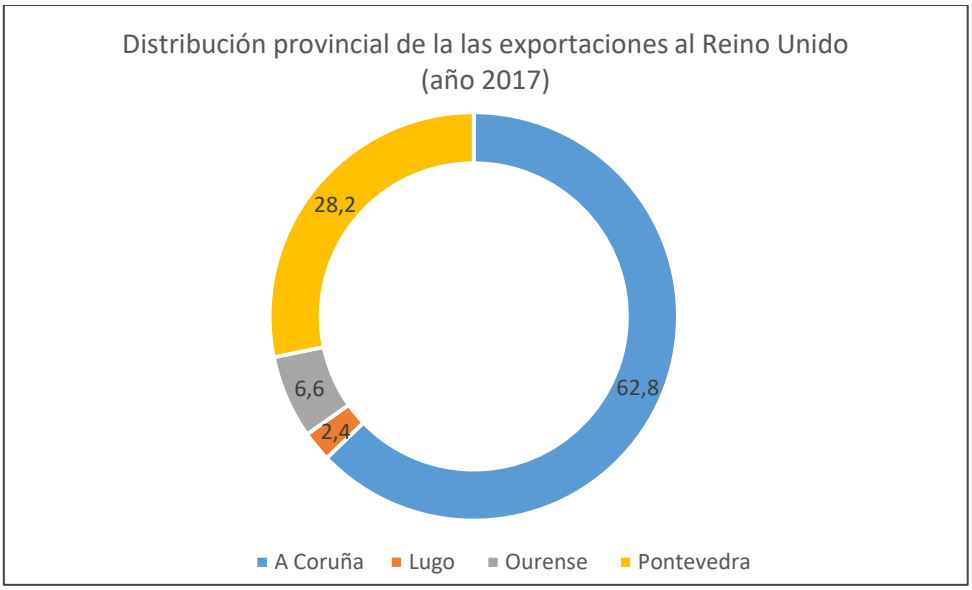
En concreto, en el terreno de la exportación, A Coruña representa el 50,79% del total de las ventas internacionales Galicia y Pontevedra el 42,31%; mientras que Ourense y Lugo han contribuido con el 3,88% y 3,28% respectivamente.

No obstante, si se analiza exclusivamente en las exportaciones con destino al mercado británico, los anteriores porcentajes cambian sustancialmente. En el Gráfico 4 se pone de manifiesto que, en comparación con la distribución geográfica del conjunto de las exportaciones gallegas, la exposición al mercado británico es mayor en los casos de A Coruña (62,8 %) y Ourense (6,6 %) y menor en los de Pontevedra (28,2 %) y Lugo (2,4 %).

Más concretamente, en el caso de las exportaciones de A Coruña al Reino Unido, un 65 % del valor de las mismas se corresponde con productos del sector textil (incluyendo el calzado)

mientras que el sector de los combustibles minerales representa el 11 % del valor de las exportaciones. Detrás de estas cifras, está la actividad de empresas como Inditex y Repsol. En la provincia de Pontevedra, la concentración sectorial de las exportaciones al Reino Unido es todavía más acusada. El 81,2 % del valor de las exportaciones de esta provincia se corresponden con el sector de la automoción, en el que la importancia de empresa Citröen es bien conocida. En el caso de la provincia de Ourense, algo más de la mitad de las exportaciones (51,2 %) son productos que tienen que ver con el subsector de las manufacturas de piedra (granito, pizarra, etc.). Por su parte, el valor de las exportaciones de la provincia de Lugo al Reino Unido apenas supera el 2 % del total mostrando una composición mucho menos concentrada que en las demás provincias.

Gráfico 4. Distribución provincial de la las exportaciones al Reino Unido (año 2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE

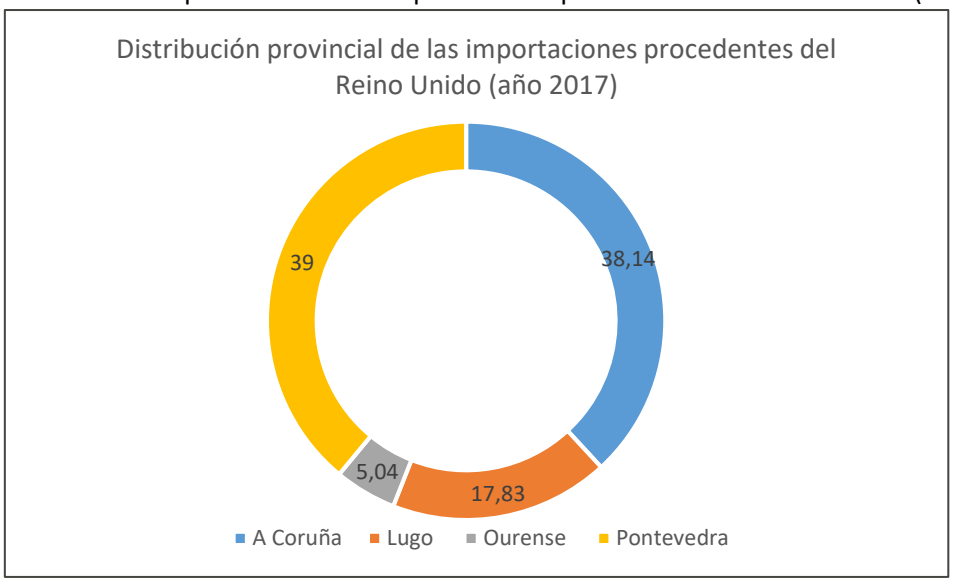
En lo concerniente al total de las importaciones, en el año 2017, Pontevedra es la provincia que concentra el mayor peso (52,87%) seguida de A Coruña el 40,24%. Muy lejos de estos valores se sitúan los porcentajes de Lugo (3,64 %) y Ourense (3,22 %).

Uno de los aspectos a destacar en lo relativo a las importaciones, es que la distribución provincial del peso relativo de las que tienen su origen en el Reino Unido, presenta un perfil diferente al comentado anteriormente para el caso de las exportaciones. Tal y como refleja el Gráfico 5, las provincias de A Coruña y Pontevedra tienen un peso equiparable (38,14 % y 39 % respectivamente), seguidas de Lugo (17,83 %) y Ourense (5,04 %).

Entrando un poco más en detalle, en A Coruña el 48,7 % de las importaciones son productos encuadrados en el sector de la fundición el hierro y el acero, mientras que el 21,36 % del valor de las compras lo constituyen son productos relacionados con la pesca y la acuicultura. Precisamente este mismo sector es el que tiene un mayor peso en las importaciones de Pontevedra (44,65 %). Tal y como ya ha señalado en su momento, el protagonismo de este sector está estrechamente vinculado con la importación de producto para ser transformado por la industria conservera, industria ésta con un importante grado de implantación en las provincias de A Coruña y Pontevedra.

Por su parte, Lugo es la provincia gallega con un mayor nivel de concentración de importaciones con origen en el Reino Unido. De hecho, el 72,1 % de las mismas se encuadran el sector del aluminio, lo cual se explica por la actividad de la factoría de la multinacional de Alcoa que se ubica en esta provincia. Ourense además de ser la provincia gallega con menor peso en el conjunto de las importaciones procedentes del Reino Unido, es la que presenta también un menor grado de concentración de las mismas. En este caso es el sector del cobre y sus manufacturas el que tiene un mayor peso 32,1 %)

Gráfico 5. Distribución provincial de las importaciones procedentes del Reino Unido (año 2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE

3. Exposición comercial al BREXIT por sectores económicos

A priori, la reducción de la demanda interna británica y la posible depreciación de la libra constituyen dos de los principales canales a través de los cuales se pueden transmitir efectos negativos del BREXIT. En aras de precisar el grado de exposición de la economía gallega al BREXIT, se puede cuantificar la exposición de los subsectores que previamente han sido identificados como los que tienen mayor peso en las relaciones comerciales con el Reino Unido.

Una primera medida cuantitativa del grado de exposición comercial de un determinado sector económico es el cociente entre las exportaciones de dicho sector desde una determinada región j (en nuestro caso Galicia) con destino Reino Unido y el total de exportaciones de todos los sectores de dicha región (Galicia) al mundo. Este índice es particularmente importante porque indica la importancia que tiene el Reino Unido como destino de exportación para un grupo específico de mercancías producidas por una región específica.

En la Tabla 3 se presentan los resultados que arrojan los mencionados cálculos para el caso gallego.

Más allá de tomar como un primer valor de referencia el 6,55 % que suponen las exportaciones gallegas al Reino Unido con respecto al total de las exportaciones, un análisis más pormenorizado a nivel sectorial permite constatar que los dos sectores más expuestos

serían el textil y el relacionado con la automoción y el motor. En particular si agrupamos los subsectores del textil y el calzado, se obtiene un valor del grado de exposición del 2,7 %. Por el contrario, el sector de los bienes de equipo que también realizó una importante aportación al superávit comercial gallego no aparece entre los sectores más expuestos al comercio con el Reino Unido. Tal y como se puede constatar, los resultados de este análisis están en consonancia y vienen a confirmar los derivados del análisis descriptivo previo de los flujos comerciales entre Galicia y el Reino Unido.

Tabla 3. Índice de exposición sectorial de la economía gallega

Sector	2017	Índice de exposición por sector
TOTAL DE EXPORTACIONES GALLEGAS	**21.679.444**	
TOTAL EXPORTACIONES GALLEGAS A REINO UNIDO	**1.420.987**	**6.55 %**
Ropa y complementos de vestir, excepto los de punto	357.979	1,65%
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, su partes y accesorios	328.891	1,52%
Ropa y complementos de vestir, de punto	177.993	0,82%
Combustibles y aceites minerales y productos de su destilación; mat. bituminosas; ceras min.	98.611	0,45%
Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materias análogas	52.293	0,24%
Calzado, polainas, botines y artículo análogos; partes de estos artículos	49.620	0,23%
Preparación de carne, de pescado o de crustáceos y de moluscos	44.761	0,21%
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	39.515	0,18%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	31.868	0,15%
Aluminio y manufacturas de aluminio	30.038	0,14%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE

En líneas generales se puede afirmar que la exposición comercial de la economía gallega al Reino Unido es menor que la de la economía española, siendo ésta a su vez menor que la de la UE27.

4. Exposición PIB y rentas del trabajo laboral regionales al BREXIT

Como complemento a los análisis previos en los que se trata ofrecer una primera aproximación al grado de exposición comercial de la economía gallega al BREXIT basada en la magnitud, evolución y composición de las relaciones comerciales, contamos con estudios como el de Chen et al (2017) en el que se analiza en qué medida las distintas regiones y países de la Unión Europea están expuestas a posibles efectos negativos del BREXIT relacionados con el comercio, sin considerar otros posibles efectos complementarios. En particular, se trata de un estudio en el que se cuantifican las proporciones del PIB regional y de las rentas del trabajo regionales que están expuestas a riesgo como consecuencia del BREXIT.

Obviamente, la medida en que estos riesgos se materializarán en la realidad dependerá de los acuerdos que finalmente se adopten entre UE y UK.

El análisis llevado a cabo por estos autores viene a cubrir un vacío metodológico importante, dado que medidas simples de exportaciones e importaciones como las utilizadas en los análisis de los apartados anteriores de este estudio pueden no resultar suficiente ilustrativas de los potenciales efectos del BREXIT sobre una región y pueden ofrecer visiones un tanto sesgadas.

En este sentido, uno de los principales problemas es que las estadísticas oficiales de comercio en términos brutos no descuentan el valor de los bienes intermedios importados a la hora de cuantificar el valor de las exportaciones. Esto puede generar un incremento artificial de las cifras de comercio, ya que el valor del bien intermedio importado aparece tanto en las importaciones del país como en las exportaciones, con lo que el volumen del comercio mundial acaba sobreestimándose en un contexto de mayor fragmentación internacional de la producción.

A nivel país, el valor agregado extranjero en las exportaciones, lo que indica es qué parte de las exportaciones brutas del país son insumos que han sido producidos en otros países, o, en otras palabras, en qué medida las exportaciones de un país dependen del contenido de importaciones

En realidad, lo verdaderamente relevante a la hora de abordar el grado de exposición al BREXIT es la participación internacional de las economías nacionales y/o regionales en las Cadenas Globales de Valor (CGV), teniendo en cuenta que los patrones comerciales responden cada vez menos a la lógica de la producción íntegramente nacional. El concepto de «cadenas globales de valor» (CGV), hace referencia al conjunto de actividades o etapas de producción que se realizan en diferentes países y que son requeridas para la elaboración y venta de bienes y servicios finales, desde las fases iniciales de producción de insumos básicos hasta la dotación de servicios de posventa.

La medición del comercio en valor añadido salva el principal sesgo que afecta a las mediciones tradicionales debido, precisamente, al auge de las CGV. Este sesgo deriva de la doble contabilización que se produce con la metodología tradicional, que considera el valor bruto de las exportaciones, sin considerar contablemente y con carácter previo el valor añadido foráneo incorporado en los bienes y servicios exportados.

Asimismo, el posicionamiento de nuestra economía dentro de las CGV puede ser relevante para analizar los efectos derivados de procesos internacionales que posiblemente modificarán los flujos comerciales internacionales, como la salida del Reino Unido de la Unión Europea o los posibles cambios en la política comercial en Estados Unidos.

Con el objetivo de superar esta limitación, Chen et al (2017) utilizan el denominado Indicador del valor añadido doméstico en las exportaciones (DVAiX). En concreto, la estimación de este indicador permite cuantificar el valor añadido doméstico de las exportaciones de la las regiones de la UE a UK y el DVA en las exportaciones de las regiones de UK a la UE.

En última instancia, la medida de estos autores proporciona el porcentaje del PIB regional y de las rentas del trabajo incorporados en los flujos comerciales entre exportadores de la UE e importadores de UK y viceversa. Tomamos como referencia los resultados de este trabajo, porque se trata de una metodología que permite identificar los sectores y regiones que podrían verse particularmente afectados por una potencial reducción de la demanda británica y que arroja unos resultados que se podrían calificar de realistas.

Evidentemente, la exposición varía dependiendo de la región, la principal conclusión que se deriva del estudio es la escasa exposición de las regiones europeas al BREXIT en comparación a la exposición del Reino Unido, principal sufridor de los posibles riesgos asociados a este proceso (véase Tabla 4). De hecho, la exposición del Reino Unido al BREXIT es 4,6 veces

superior que el resto de la UE en su conjunto, y dentro del Reino Unido son las regiones económicamente más débiles las que previsiblemente sufrirán mayores impactos.

Tabla 4. Grado de exposición en términos de PIB nacional

Países	Exposición del PIB al BREXIT
Reino Unido	12,20%
Irlanda	10,12%
Alemania	5,48%
Países Bajos	4,39%
Bélgica	3,50%
España	**0,77%**
Portugal	0,67%
Unión Europea	2,64%
Galicia	**0,57%**

Fuente: elaboración propia a partir de Chen et al (2017)

En lo que respecta a la UE, si bien la exposición no se muestra excesivamente relevante en conjunto, las regiones del norte y oeste de Europa (regiones de Irlanda, Países Bajos, Bélgica y Alemania) están más expuestas a los riesgos del BREXIT que las del sur o Europa del Este.

Los resultados que arroja el citado estudio ponen de manifiesto que la práctica totalidad de regiones de UK son más vulnerables al BREXIT que las regiones de cualquier otro país. En esta línea, se pone de relieve la existencia de una cierta lógica geográfica (centro-periferia) en la distribución de los efectos del BREXIT en el sentido de que se constata que las regiones del noroeste de Europa que se caracterizan por un elevado grado de urbanización están más expuestas al BREXIT que las regiones del sur y del este.

Más específicamente, después de las regiones irlandesas, las regiones alemanas son las las siguientes más expuestas con niveles de exposición al BREXIT del orden del 4,5 al 6,4 % del PIB regional (las regiones del sur de Alemania son las que presentan los niveles más altos), seguidas por las regiones de los Países Bajos (entre el 3,5 y el 5% del PIB regional) y las regiones de Bélgica (2,8 al 4 %) y Francia (1,8 % al 2,7 %).

Si en lugar del PIB regional, tomamos como referencia las rentas del trabajo regionales, los resultados son muy similares a los obtenidos para el caso del PIB regional

Otro de los rasgos destacables de los resultados del estudio es que en algunos países el grado de exposición varía considerable entre regiones del mismo país (tal es el caso de Alemania por ejemplo). Por el contrario, en el caso español, no se observa una heterogeneidad tan manifiesta, de hecho, la totalidad de regiones se situaría en la franja entre el 0 y 2% de grado de exposición.

Si centramos el foco en el caso de la economía gallega, se constata que la exposición del PIB gallego al BREXIT es inferior a la media de España, siendo la tercera región española que menos afectada se vería, sólo por detrás de Canarias (0,51%) y Castilla León (0,54%) que arrojan porcentajes muy similares al de Galicia (Tabla 5).

Destaca en ambos casos la exposición de las industrias primarias y manufacturas, aun siendo el posible efecto en estos ámbitos muy reducido.

Tabla 5. Grado de exposición en términos de PIB regional (Proporciones del PIB regional que están en riesgo debido al BREXIT)

Región	Industrias primarias	Manufactura	Construcción	Servicios	Total
Galicia	1.45%	0.94%	0.11%	0.45%	0.57%
Principado de Asturias	1.70%	1.29%	0.09%	0.56%	0.70%
Cantabria	2.11%	1.23%	0.08%	0.57%	0.71%
País Vasco	2.65%	1.12%	0.19%	0.58%	0.72%
Comunidad Foral de Navarra	1.95%	1.07%	0.07%	0.63%	0.75%
La Rioja	1.59%	1.22%	0.06%	0.70%	0.79%
Aragón	1.56%	0.93%	0.11%	0.50%	0.60%
Comunidad de Madrid	1.92%	1.26%	0.25%	0.96%	0.94%
Castilla y León	1.25%	0.90%	0.10%	0.43%	0.54%
Castilla – La Mancha	1.19%	1.07%	0.06%	0.54%	0.62%
Extremadura	1.12%	0.80%	0.06%	0.62%	0.62%
Cataluña	3.07%	1.46%	0.18%	0.81%	0.95%
Comunidad Valenciana	3.02%	1.44%	0.03%	0.73%	0.87%
Illes Balears	2.06%	1.05%	0.09%	0.57%	0.62%
Andalucía	1.94%	0.82%	0.02%	0.50%	0.60%
Región de Murcia	2.01%	1.05%	0.06%	0.66%	0.76%
Ciudad Autónoma de Ceuta	1.76%	1.04%	0.14%	0.73%	0.72%
Ciudad Autónoma de Melilla	1.42%	1.18%	0.15%	0.76%	0.74%
Canarias	1.67%	0.73%	0.17%	0.45%	0.51%

Fuente: elaboración propia a partir de Chen et al (2017)

En cuanto al ingreso laboral, si bien no se presentan datos nacionales, la proporción en riesgo en el caso gallego es de un 0,5%, siendo de nuevo una de las comunidades españolas menos afectadas, sólo por detrás de Canarias (0,4%) y Castilla León (0,4%) y a la par con otras comunidades como Andalucía, Aragón, Castilla La Mancha, Extremadura y Baleares (Tabla 6).

Tabla 6. Grado de exposición en términos de ingreso laboral regional (Proporciones de las rentas del trabajo que están en riesgo debido al BREXIT)

Región	Industrias primarias	Manufactura	Construcción	Servicios	Total
Galicia	1.44%	0.91%	0.11%	0.35%	0.5%
Principado de Asturias	1.33%	1.23%	0.09%	0.46%	0.6%
Cantabria	1.89%	1.16%	0.08%	0.46%	0.6%
País Vasco	2.15%	1.07%	0.19%	0.48%	0.6%
Comunidad Foral de Navarra	1.61%	1.03%	0.07%	0.51%	0.6%
La Rioja	1.52%	1.20%	0.06%	0.57%	0.7%
Aragón	1.37%	0.89%	0.11%	0.40%	0.5%
Comunidad de Madrid	1.96%	1.19%	0.25%	0.90%	0.9%
Castilla y León	1.10%	0.86%	0.10%	0.32%	0.4%
Castilla – La Mancha	1.15%	1.03%	0.06%	0.44%	0.5%
Extremadura	1.13%	0.80%	0.06%	0.49%	0.5%
Cataluña	2.64%	1.37%	0.18%	0.76%	0.8%
Comunidad Valenciana	2.70%	1.38%	0.03%	0.66%	0.8%
Illes Balears	2.00%	1.02%	0.09%	0.45%	0.5%
Andalucía	2.02%	0.80%	0.02%	0.42%	0.5%
Región de Murcia	2.10%	1.06%	0.06%	0.54%	0.6%
Ciudad Autónoma de Ceuta	2.33%	1.04%	0.14%	0.54%	0.6%
Ciudad Autónoma de Melilla	1.75%	1.15%	0.15%	0.61%	0.6%
Canarias	2.11%	0.71%	0.17%	0.36%	0.4%
Canarias	1.67%	0.73%	0.17%	0.45%	0.51%

Fuente: elaboración propia a partir de Chen et al (2017)

Los resultados que se recogen en las tablas anteriores son compatibles con los análisis y últimos datos disponibles en materia de cuantificación regional del grado de participación de la

economía gallega en las CVG (Rodil y Martin, 2016). Estas estimaciones vienen a poner de manifiesto que comunidades autónomas como Cataluña, Cantabria, Madrid y País Vasco, son las que tienen mayor valor añadido doméstico incorporado en las exportaciones del resto del mundo. Tal y como se observa en la Tabla 5 y Tabla 6, estas regiones también los que tienen un mayor grado de exposición al BREXIT en el contexto español.

En términos generales, la tendencia observada con carácter general relativa al avance en los índices de participación en CG si bien existen disparidades significativas en el nivel de participación en CGV de las regiones españolas, que además ha ido en aumento (Rodil y Martin, 2016). Lógicamente, el nivel de participación en CGV se encuentra fuertemente vinculado a la especialización sectorial exportadora de la región en cuestión y, en consecuencia, presentarán mayor inserción aquellas comunidades autónomas que posean una especialización sectorial relativa enfocada en industrias cuya intensidad tecnológica sea más propensa a la fragmentación productiva internacional.

En suma, Galicia tiene una participación en las CGV ligeramente inferior a la media de España. Esto tiene que ver con su especialización productiva y es uno de los condicionantes que explica un menor grado de exposición al riesgo asociado al BREXIT.

5. Índice de exposición regional al BREXIT del Comité Europeo de Regiones

Además del trabajo de Chen et al (2008), recientemente (el 4 de abril de 2018, un equipo del Comité Europeo de Regiones publicó un estudio cuyo objetivo también es proporcionar un análisis sobre la exposición de las regiones de la EU-27 al Reino Unido y el probable impacto de la retirada del Reino Unido de la UE en las regiones y ciudades de la EU-27 (Levarlet, Seri, Zingaretti , Hrelja y Longeroux, 2018) .

La principal aportación de este estudio es el cálculo de índice de exposición sectorial que cubre las regiones de la EU-27. Los cálculos se basan en datos actualizados sobre los flujos comerciales (exportaciones) que tienen en cuenta seis sectores económicos clave de la EU-27 (los vehículos de transporte, la maquinaria, la electrónica, el sector textil y del mueble, las hortalizas, los productos alimenticios y la madera, Química y Plásticos).

Este estudio define tres indicadores diferentes relacionados con la exposición de los sectores a nivel nacional y regional, así como un índice de especialización que mide la resiliencia de la economía de una región a BREXIT. En concreto, aparte de un indicador del grado de exposición comercial similar al analizado en un epígrafe anterior, este estudio aplica una metodología que le permite estimar valores para lo que denomina un Índice de exposición regional al BREXIT.

Para la estimación de este índice sintético analiza los datos de la estructura productiva a nivel regional con el fin de identificar las regiones más especializadas en los tres principales sectores exportadores al Reino Unido para cada nación. Más específicamente, se calcula el Índice de Exposición Regional al BREXIT como la diferencia entre el porcentaje de personas empleadas dentro de la región j y el sector i y el promedio nacional de los empleados del sector i calculado teniendo en cuenta todas las regiones del país.

En definitiva, el cálculo de los valores de este índice, permite identificar, para cada sector, algunos de los países y regiones que podrían verse más afectados por BREXIT. En términos generales, de este estudio se desprende que ninguna región española figura entre las más expuestas en ninguno de los mencionados sectores que se tienen en cuenta para este análisis.

El estudio llevado a cabo por el Comité Europeo de Regiones se completa con la obtención de un índice Herfindahl-Hirschman (índice H) para cada una de las regiones y sectores considerados. El supuesto básico que subyace al uso de del índice H es que cuanto mayor sea el grado de diversificación de la estructura económica de una región, mayor es su capacidad de resistencia de dicha región a los efectos negativos de BREXIT vinculados a las posibles alteraciones que se produzcan en flujos comerciales. Lógicamente, las economías con las estructuras productivas muy diversificadas no muestran una dependencia fundamentalmente de las exportaciones de uno o dos sectores y, por lo tanto, estarán menos expuestas a las modificaciones que sufra la relación de intercambio.

Concretamente se calculó el Índice Herfindahl Hirschman para cada una de las NUTS 2 regiones de la UE27 a partir de la siguiente expresión

$$H = \sum_{i=1}^{N} s_i^2$$

Donde $s_i$es la proporción de empleados del sector i sobre el número total de empleados para esa región, y N es el número de sectores. Por lo tanto, en una región con dos sectores con un 50% de empleados cada uno, el Herfindahl Hirschman, el valor del índice es igual a 0,502 + 0,502 = 1/2. Las gamas del Índice Herfindahl Hirschman (H) de 1/N a uno, donde N es el número de sectores de la región. Cuanto más alto sea el valor del índice para una región menos diferenciada (más especializada) será la estructura productiva de la misma.

Aquí sí que los resultados sitúan a Galicia con un índice H superior a la media de las regiones europeas, lo constituiría un síntoma de mayor vulnerabilidad de dichos sectores. Ahora bien, llegados a este punto conviene insistir en que, más allá del grado de exposición, el impacto efectivo en las diferentes regiones dependerá de los acuerdos en el proceso negociación que se alcancen para cada sector y del peso que cada sector tenga en la estructura productiva de esa región específica.

6. Sector turístico y BREXIT

En el ámbito del sector servicios, el turismo desempeña un papel especialmente destacado. La importancia del sector turístico para la economía gallega resulta incuestionable, constituye uno de los sectores más activos y con mayor capacidad como elemento dinamizador de la economía y del mercado de trabajo.

El peso del sector turístico en el PIB de nuestra comunidad se puede aproximar a partir el peso de las actividades de hostelería, encuadradas en los códigos CNAE 55 y 56 referentes a servicios de alojamiento y servicios de comidas y bebidas. En el año 2015, último para el cual disponemos de datos desagregados por actividades CNAE en el Instituto Galego de Estatística, el PIB a precios de mercado de la comunidad ascendió a 56.830,9 millones de euros. El VAB del sector servicios en su conjunto representó un 63% del total del PIB, mientras que las

actividades de hostelería representaron un 5,6% del total. Concretamente, el valor añadido bruto de los servicios de alojamiento se situó en un 0,7% del PIB gallego, mientras que los servicios de comidas y bebidas supusieron un 4,95%.

De acuerdo con otras fuentes, la importancia del turismo sobre el PIB de Galicia, en 2015, fue del 12% según datos de Impactur y del 11% del empleo, según datos de la Encuesta de Población Activa (EPA.

En principio, las regiones fuertemente dependientes del turismo podrían sufrir los efectos futuros de BREXIT, especialmente si un BREXIT duro dificulta el movimiento de los viajeros. Esto es especialmente cierto para los destinos tradicionales y populares de los turistas británicos, en el Mediterráneo y en las regiones costeras atlánticas de Portugal y Francia.

Un análisis más pormenorizado del sector, nos permite realizar algunas consideraciones sobre el grado de exposición de este importante sector de la economía gallega al BREXIT.

En primer lugar, como dato de referencia cabría señalar que del total de viajeros llegados a España en el año 2017, sólo un 1,58% fijaron su destino en Galicia (Tabla 7). Asimismo, mientras que un 23% de los turistas llegados al territorio nacional procedían de Reino Unido, sólo el 0,6% de los mismos recalaron en Galicia.

Tabla 7. Turistas llegados a España y Galicia según procedencia (total y Reino Unido)

Año	Total		Reino Unido	
	Nacional	Galicia	Nacional	Galicia
2016	75.315.009	1.035.146 (1,37%)	17.675.368	99.664 (0,56%)
2017	81.788.726	1.290.466 (1,58%)	18.779.923	112.228 (0,60%)

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Por otra parte, en el año 2017 en Galicia se superaron los 5 millones de turistas, de los cuales más de un 71% fueron residentes españoles y casi un 29% extranjeros (Tabla 8). Además, los turistas procedentes de Reino Unido únicamente representan el 2,2% del total del turismo llegado a Galicia, y un 7,67% de los turistas extranjeros.

Tabla 8. Turistas llegados a Galicia según procedencia

Año	Total	España		Extranjero		Reino Unido	
		Total	% s/total	Total	% s/total	Total	% s/total
2016	4.937.189	3.555.760	72,02%	1.381.429	27,98%	99.664	2,02%
2017	5.102.697	3.637.876	71,29%	1.464.821	28,71%	112.228	2,20%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Por otro lado, el gasto medio por turista se situó en España en 1.062 euros en 2017, con un incremento del 3,28% frente al año 2016. Además, los datos disponibles a este respecto ponen de manifiesto que el principal elemento que determina el gasto de un turista es su nacionalidad En este sentido, cabría destacar que el gasto medio del turista inglés es inferior a la media, situándose en 928 euros por, a pesar de sufrir un incremento del 1,84% frente al 2016.

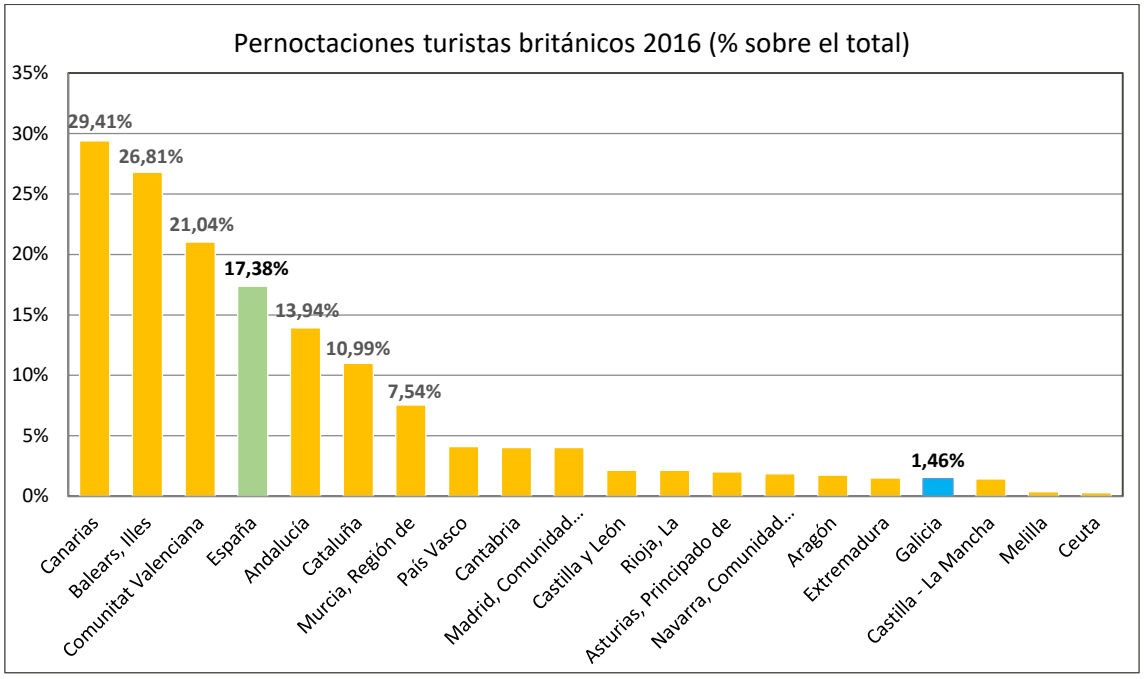
Si se toma como referencia los datos oficiales más recientes sobre pernoctaciones de turistas británicos, Galicia no muestra una dependencia tan fuerte como otras comunidades autónomas tales como Canarias o las de la costa mediterránea (véase Tabla 9 y Gráfico 6). Es más, Galicia se sitúa claramente entre los territorios menos expuestos y, en todo caso, muy inferior a la media española.

Tabla 9. Pernoctaciones de los viajeros por comunidades y ciudades autónomas, país de residencia y meses

Comunidad Autónoma	Total	Reino Unido	% sobre el total
Canarias	69.702.820	20.497.041	29,41%
Baleares	58.712.365	15.739.310	26,81%
Comunidad Valenciana	28.454.171	5.986.759	21,04%
España	331.168.945	57.555.852	17,38%
Andalucía	51.554.975	7.185.605	13,94%
Cataluña	55.550.621	6.103.144	10,99%
Región de Murcia	3.036.300	229.021	7,54%
País Vasco	5.420.701	222.238	4,10%
Cantabria	2.715.453	109.221	4,02%
Comunidad de Madrid	22.236.492	892.570	4,01%
Castilla y León	7.855.173	169.326	2,16%
La Rioja	1.024.331	21.860	2,13%
Asturias	3.449.509	69.108	2,00%
Navarra	1.838.559	34.306	1,87%
Aragón	5.179.975	89.926	1,74%
Extremadura	2.298.166	34.440	1,50%
Galicia	8.241.692	120.225	1,46%
Castilla - La Mancha	3.553.136	50.621	1,42%
Melilla	159.269	606	0,38%
Ceuta	185.235	526	0,28%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Gráfico 6. Pernoctaciones turistas británicos 2016 (% sobre el total)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Por otra parte, cabe destacar uno de los principales atractivos turísticos de Galicia, el Camino de Santiago, al que el Reino Unido aportó en el año 2016 más de 6.000 peregrinos, siendo el sexto país extranjero en número de peregrinos llegados. Sin embargo, sobre los más de 278.000 peregrinos registrados ese mismo año, el porcentaje inglés apenas representa algo más del 2%.

Las posibles trabas a la libre circulación de personas posiblemente afecten al turismo inglés, fundamental para la economía española, sin embargo, y a pesar de los sucesivos incrementos en el número de turistas ingleses llegados a nuestra comunidad (en el año 2017 el número de turistas ingleses se incrementó en un 12,6%), el peso del turismo inglés no es un pilar fundamental para nuestra comunidad.

No obstante, la escasa dependencia actual del turismo gallego con respecto al mercado británico que se desprende de todos los indicadores manejados, no debe hacer perder de vista la apuesta por un turismo internacional que contribuya a avanzar en la consecución del objetivo de desestacionalización. En este sentido, la incertidumbre que rodea la BREXIT no deja de ser un motivo de inquietud para el sector.

En estas líneas, las implicaciones del BREXIT para el sector deberían ser un elemento a a tener en cuenta en la Estrategia de Turismo de Galicia para el período 2017-2020, liderada por la Agencia Turismo de Galicia y que cuenta con la colaboración del Clúster de Turismo de Galicia,

7. Movimientos de capitales: inversión extranjera directa

El efecto económico global de la salida del Reino Unido de la UE en las regiones de la EU-27 debe evaluarse teniendo en cuenta también otros factores, por ejemplo, los posibles cambios en el destino de la inversión extranjera directa. De hecho, una de las vertientes económico-financieras susceptibles de verse afectada por el BREXIT son los flujos de inversión directa extranjera del Reino Unido en Galicia y de Galicia en el Reino Unido.

En este sentido, cabe señalar que, tradicionalmente, la capacidad de atracción de inversión extranjera de una economía o territorio es considerado como un elemento dinamizador de la economía y como uno de los rasgos de su grado de competitividad internacional. En relación con los efectos positivos que la IED puede tener en un determinado país o región, cabe señalar que la IED tiende a aumentar la productividad, lo que aumenta la producción y los salarios. La IED aporta beneficios directos, ya que las empresas extranjeras suelen ser más productivas y pagar salarios más altos que las empresas nacionales. Pero la IED también trae beneficios indirectos, ya que los nuevos conocimientos tecnológicos y de gestión de las empresas extranjeras pueden ser adoptados por las empresas nacionales, a menudo a través de las cadenas de suministro de las multinacionales (Harrison y Rodríguez-Clare, 2010).

En la evaluación de varias regiones, el estudio llevado a cabo por Levarlet et al (2018) encontró evidencia de que los actores locales consideran los cambios en la IED tanto como una oportunidad como una amenaza. Así, por ejemplo, existen oportunidades en áreas como, por ejemplo, Berlín, Cork y Ámsterdam, donde la competitividad del contexto económico podría mejorar la localización de las empresas que antes tenían su sede en el Reino Unido y que ahora buscan tener una nueva base de operaciones o una sede corporativa situada dentro de las fronteras de la UE27.

En el caso de Galicia, según los últimos datos del INE, el número filiales de empresas extranjeras en Galicia asciende a 206, lo que supone un 0,17 % del total de empresas gallegas. Aunque a primera vista, esta cifra puede parecer modesta, las filiales de empresas extranjeras tienen un peso significativo en la economía gallega. Dicho peso se manifiesta en la generación

de un volumen de negocio equivalente al 12,3% del total de cifra de negocio de Galicia y en que ocupan el 4,3% del total del empleo gallego.

Si circunscribimos el análisis al caso de las relaciones entre Galicia y Reino Unido, se dispone de algunos datos que permiten hacerse una idea del grado de exposición de nuestra economía regional en este ámbito basados en los flujos de inversión directa del Reino Unido en Galicia y de Galicia en el Reino Unido.

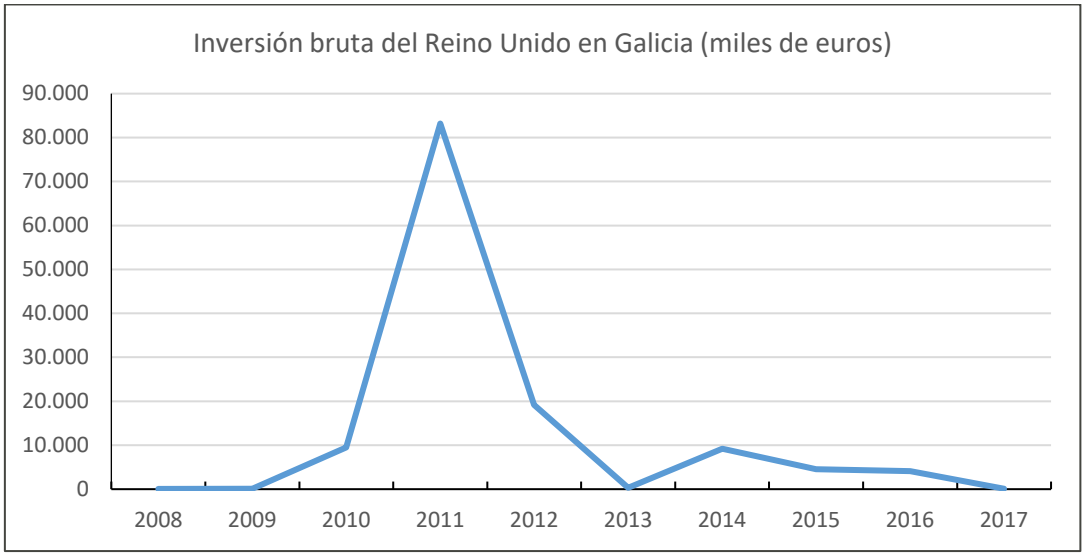
7.1. Inversión extranjera directa del Reino Unido en Galicia

A efectos de realizar una valoración desde una perspectiva temporal, tomamos como referencia la evolución de la IED de la última década. En primer lugar, a la hora de contextualizar la relevancia de la IED, cabe señalar que el 58, 46% de la IED procede de países de la UE28 y dentro de esos países, la IED de UK en España representa el 15 % de la IED total en España. En concreto, más del 25 % de la IED con origen en UE28 procede del Reino Unido. Por otra parte, la realidad es que la IED del Reino Unido se encuentra altamente concentrada, tal y como se desprende de los datos del Stock de inversión directa extranjera británica por Comunidad Autónoma, especialmente en Madrid (81 %), seguida muy de lejos por Cataluña (8%), mientras que Galicia supone únicamente un 1 % (De Matías, 2018).

En el caso gallego, la importancia relativa de la IED con origen en UK es bastante más reducida. Así, los flujos brutos de IED procedentes del Reino Unido suponen el 10,48 % del total de IED en Galicia, lejos del porcentaje que representa Italia (21,36 %) y por encima de Francia (9,8%).

Además, tal y como se observa en el Gráfico 7, los flujos brutos anuales de IED del UK en Galicia se caracterizan por su escaso valor absoluto. Por otra parte, no se observa una tendencia definida en el tiempo, la variabilidad viene dada por algunos picos inversores que responden a operaciones empresariales muy puntuales.

Gráfico 7. Inversión bruta del Reino Unido en Galicia (miles de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInvex

Otro de los rasgos más reseñables es que la IDE británica está altamente concentrada a nivel sectorial, tal y como lo refleja el hecho de que el 90% de la IDE en la última década se corresponde con la industria química (Tabla 10).

Tabla 10. Inversión extranjera directa de UK en Galicia. Desglose sectorial (miles de euros

Sectores	Suma período 2008-2017	% sobre el total
Todos los sectores	**130.287,62**	**100%**
Pesca y acuicultura	2.223,47	1,71%
Industria química	118.000,00	**90,57%**
Construcción de edificios	2.371,56	1,82%
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor	3.000,00	2,30%
Actividades inmobiliarias	2.408,52	1,85%

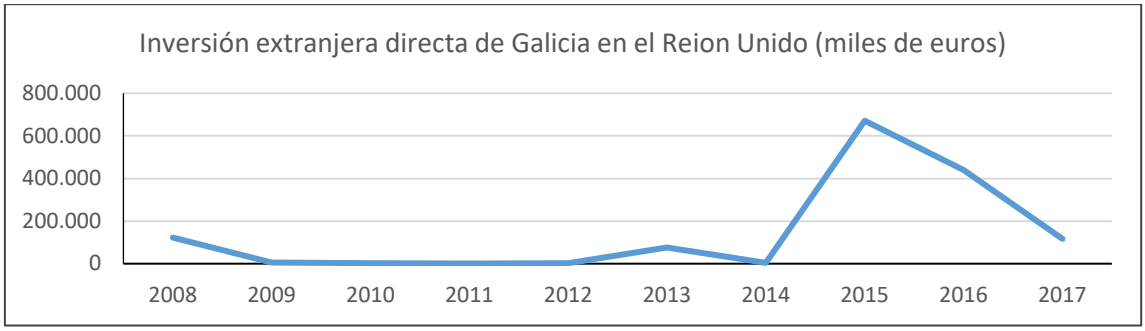
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInvex

7.2. Inversión directa extranjera de Galicia en el Reino Unido

En cuanto a la inversión directa de Galicia en el Reino Unido, ésta supone el 15,48 % del total de IED gallega en el exterior (en el caso español este porcentaje es del 20,32 %. En términos absolutos, para el conjunto de la última década los flujos brutos de inversión de Galicia en el Reino Unido son considerablemente mayores (1440 millones de euros de flujos de salida frente a 130 millones de flujos de entrada).

La evolución temporal de estos flujos de entrada aparece reflejada en la Tabla 11. En este caso, los rasgos más destacables son los valores anuales relativamente reducidos con picos muy puntuales resultado de operaciones empresariales muy concretas.

Gráfico 8. Inversión extranjera directa de Galicia en el Reino Unido (miles de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInvex

La concentración sectorial también es muy acusada en este caso, tal y como constatan los datos de la Tabla 11. En este caso, casi el 90 % responde a actividades del sector inmobiliario.

Tabla 11. Inversión extranjera directa de Galicia en UK. Desglose sectorial (miles de euros)

Sectores	Suma período 2008-2017	% sobre el total
Todos los sectores	1.440.953,40	100,00%
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire	6.146,98	0,43%
Comer. mayor e interme.comercio,excep.vehículos motor	26.471,45	1,84%
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor	49.633,48	3,44%
Servicios financieros,excep.seguros y fondos pensiones	66.010,77	4,58%
Actividades auxiliares a los servicios financieros	4.359,88	0,30%
Actividades inmobiliarias	1.288.055,36	**89,39%**

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de DataInvex

8. Libre circulación de personas: migraciones

En lo que atañe a la libertad de circulación de personas, el BREXIT puede influir en el saldo migratorio de Galicia con el Reino Unido y, además, es fuente de inquietud y desconfianza para gallegos residentes en el Reino Unido, emigrantes retornados y, también, para residentes británicos en Galicia.

A efectos de contextualización de estos fenómenos migratorios, cabría señalar que la crisis económica, que sacudió con fuerza a España desde 2008, ha sido la principal causa de que la población gallega en Reino Unido haya aumentado en todo el período de crisis. Los países de la Unión Europea, junto a Suiza y Noruega, son los destinos preferidos por muchos jóvenes que no encuentran salidas profesionales acordes a sus capacidades en España y en Galicia. Reino Unido, Francia y Alemania encabezan el grupo receptor de talento español: entre 2008 y 2016, acogieron a un tercio del total de los emigrantes españoles, según los datos del Instituto Nacional de Estadística. Sin embargo, el BREXIT puede revertir esta tendencia y frenar el rápido crecimiento detectado en los dos últimos años, en los que cerca de un millar de gallegos decidieron establecerse en el Reino Unido.

Según la Oficina Nacional de Estadística de Reino Unido, 116.000 españoles viven en el Reino Unido. De ellos, 5.500 se encuentran parados y 68.200 tienen un empleo —el resto son menores de 16 años y población inactiva, como jubilados y estudiantes—. La mayor parte de los trabajadores se dedican a la enseñanza, la sanidad y la administración pública (19.400). A este colectivo le siguen los del sector financiero (17.000), empleados en la hostelería (16.700) y en transportes y comunicaciones (5.500)

La comunidad de españoles en Reino Unido no ha parado de crecer. Según las últimas cifras del INE, 2017 arrancó con 13.281 residentes más en el Reino Unido que en 2016. Esta cifra supone un aumento del 13% en solo un año — un 100% si se compara con 2009, cuando sumaban 57.770 personas—. Además, las autoridades calculan que muchos más españoles viven en el Reino Unido sin estar registrados. De hecho, en términos absolutos, Reino Unido es donde mayor crecimiento de la población española se ha contabilizado en el último ejercicio, según los datos que facilita el INE.

Los gobiernos de España y el Reino Unido están pendientes de en qué medida el BREXIT podría influir en la evolución de estos flujos migratorios. De hecho, este último informe de la Oficina Nacional de Estadística de Reino Unido —el primero de una serie de estudios— tiene por objeto empezar a cuantificar el impacto que, en la práctica, tendrá sobre los extranjeros que viven en las islas y británicos que residen fuera de ellas la salida británica de la Unión Europea.

El caso de Reino Unido resulta especialmente llamativo, ya que desde el inicio de la crisis ha experimentado un fuerte incremento de la inmigración de alto nivel formativo. El problema es que todos ellos pueden convertirse en inmigrantes en situación irregular al dejar de ser ciudadanos comunitarios y perder así los beneficios que el acuerdo Schengen de libre circulación y residencia ahora les concede.

En realidad, la libre circulación de personas estaría amenazada si el Reino Unido deja sin derechos a ciudadanos no británicos. Ante esta tesitura, lógicamente la colonia gallega en el Reino Unido mantiene la incertidumbre y la desconfianza, y este sentimiento se aprecia sobre todo en los que llevan menos tiempo residiendo en territorio británico.

Según datos del INE, a 1 de enero de 2018 la cifra total de gallegos residentes en Reino Unido es de 14.369, y suponen una quinta parte del total de españoles que viven en algún punto de la geografía británica, lo que convierte a este país en el cuarto país del continente con mayor presencia de gallegos, superado por Suiza, Francia y Alemania (Tabla 12). Esta cifra supone un incremento muy considerable con el dato de 2009, año en el que se computaban 10.982 gallegos residiendo en el Reino Unido. No obstante, esta estadística sólo recoge aquellas personas inscritas voluntariamente en este registro, con lo que la cifra puede ser mucho mayor, sobre todo si se tiene en cuenta que son muchos los gallegos que, viviendo y trabajando en el país, siguen censados en Galicia para no perder prestaciones de índole sanitaria o social.

Tabla 12. Población española residente en el Reino Unido por Comunidad Autónoma(a 1-1-2018)

Comunidad Autónoma	Residentes españoles en UK	Residentes británicos en España
TOTAL	127.920	240.934
Andalucía	17.059	74.773
Aragón	2.825	721
Asturias, principado de	2.925	926
Balears, illes	2.133	14.726
Canarias	5.393	24.980
Cantabria	1.543	490
Castilla y león	5.672	796
Castilla-la mancha	2.974	868
Cataluña	19.296	19.389
Comunitat valenciana	10.567	75.715
Extremadura	1.180	410
Madrid, comunidad de	31.768	9.630
Murcia, región de	1.777	13.371
Navarra, comunidad foral de	1.447	388
País vasco	5.817	1.526
Rioja, la	847	160
Ceuta	195	28
Melilla	133	73
GALICIA	**14.369**	**1.964**
Coruña, A	8.739	925
Lugo	1.405	330
Ourense	748	116
Pontevedra	3.477	593

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

La situación es bastante dispar por comunidades autónomas. Tal y como reflejan los datos de la Tabla 12, los residentes gallegos en el Reino Unido representan un 11,2 % del total de residentes españoles en ese país, situándose en términos absolutos en cuarto lugar, sólo por detrás de Madrid, Cataluña y Andalucía. Por el contrario, los residentes británicos en Galicia únicamente suponen el 0,08 % del total de británicos residentes en España. De hecho, en este caso, Galicia ocuparía el octavo lugar en el ranking de comunidades autónomas. A nivel provincial, la mayoría de estos residentes son de la provincia de A Coruña (60,8 %), seguida a gran distancia por Pontevedra (24,2 %).

En lo que se refiere al peso que tiene la Inmigración británica en Galicia, los datos son los que aparecen en la Tabla 13. Los valores absolutos de los flujos anuales son reducidos y, desde el año 2000, el porcentaje de inmigrantes de países de la UE procedentes del Reino Unido se sitúa entre el 20 y el 25 %.

Si se observa la distribución provincial, se observa una fuerte concentración en la provincia de A Coruña que acoge por término medio un 68 % de los flujos inmigratorios anuales procedentes del Reino Unido.

Tabla 13. Inmigración procedente del extranjero según lugar de procedencia
(Número de personas)

Año	A Coruña		Lugo		Ourense		Pontevedra	
	UE25	Reino Unido	UE25	Reino Unido	UE25	Reino Unido	UE25	Reino Unido
2000	476	243	66	16	298	3	479	48
2001	237	130	40	10	172	7	262	25
2002	519	253	77	19	312	15	409	46
2003	539	229	71	23	285	12	394	36
2004	586	247	78	19	295	13	477	58
2005	479	190	81	21	310	9	548	78
2006	560	218	122	22	321	6	547	66
2007	501	184	112	27	289	7	460	73
2008	457	152	97	29	231	9	407	58
2009	396	164	70	17	186	9	301	51
2010	347	143	71	16	165	6	256	28
2011	369	140	71	15	193	7	363	64
2012	350	123	64	17	134	5	302	48
2013	308	102	60	10	177	7	247	53
2014	332	118	52	11	188	13	291	40
2015	383	149	93	25	174	12	332	61
2016	421	171	63	16	178	12	351	63

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE e IGE

En aras de completar el análisis anterior cabría mencionar un dato revelador. El número de gallegos que regresaron desde el país anglosajón aumentó un 44 % desde 2013, y es, asimismo, lo que experimenta una mayor tendencia al alza. En 2017, por países, el lugar de origen principal de los gallegos que regresaron es Venezuela, según las estadísticas publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Del país sudamericano volvieron, en concreto, un total de 2.163 personas. Por otra parte, Suiza es el segundo país que aportó un mayor número de retornados gallegos, con 837; seguido de Brasil, con 338; el Reino Unido, con 305; y los Estados Unidos, con 302. En este contexto, el BREXIT supone un motivo de especial inquietud para todos aquellos gallegos que han conseguido asentarse en el Reino Unido y que ahora se plantean regresar de nuevo a Galicia.

En suma, tanto los residentes gallegos en el Reino Unido como los británicos residentes en Galicia, se enfrenta con la incertidumbre de no saber cuál será su situación legal después del BREXIT.

En este contexto de incertidumbre, la falta de información y las dudas que genera el BREXIT sobre el futuro de los ciudadanos europeos residentes en Reino Unido hace necesario reforzar las labores de asesoramiento y seguimiento de las familias de los gallegos que quieran retornar a Galicia. Mientras tanto, un objetivo prioritario para los poderes públicos debería ser el garantizar los derechos de los gallegos residentes en el Reino Unido en el proceso del 'BREXIT'.

En esta línea tal y como ha sido señalado previamente en el presente estudio, entre los principales elementos de discusión en proceso de negociación del BREXIT, ocupa un lugar preferente el referente a los derechos de los ciudadanos. Ambos países tienen interés en que

sus ciudadanos puedan seguir disfrutando de dichas posibilidades de movilidad y, en este apartado, los más afectados serían trabajadores, estudiantes y turistas.

Es importante señalar que el resultado del referéndum y las negociaciones en curso no tienen ningún efecto inmediato sobre la situación de sus derechos en el Reino Unido en lo que respecta a la nacionalidad, el derecho de residencia o la seguridad social.

A día de hoy la postura oficial de la UE que tratará de sacar adelante del proceso negociador se puede resumir en los términos que se presentan a continuación

La primera prioridad en las negociaciones de BREXIT es proporcionar a los ciudadanos de la Unión Europea seguridad sobre su situación jurídica. Se trata de garantizar los derechos tanto de los ciudadanos de la UE en el Reino Unido como de los ciudadanos del Reino Unido en la UE, así como de sus familias (independientemente de la nacionalidad de los miembros de la familia).

En principio, el acuerdo entre la UE y el Reino Unido debería garantizar que los ciudadanos de la UE que residen legalmente en el Reino Unido sean considerados como tales el día de BREXIT aunque no tengan documentación que lo demuestre.

Además, el objetivo es que se salvaguarden sus derechos en la UE cuando el Reino Unido abandone la Unión Europea.

Más específicamente estos derechos serían los siguientes:

- seguir viviendo en el Reino Unido. Los miembros de su familia deberían tener derecho a estar con usted en el Reino Unido, independientemente de su nacionalidad;
- residencia permanente automática en el Reino Unido después de haber vivido aquí de forma continuada durante cinco años, incluso si se ha mudado al Reino Unido menos de cinco años antes de que el Reino Unido abandone la UE;
- trabajar en el Reino Unido y estar protegido contra la discriminación;
- tener acceso a la atención sanitaria;

Por otra parte, también se trataría de proteger los siguientes principios para la coordinación de la seguridad social de la UE:

- En cada momento, cada ciudadano está cubierto por la legislación de un país a la vez, por lo que sólo paga cotizaciones en un país;
- Los ciudadanos de la UE tendrán los mismos derechos y obligaciones que los nacionales del país en el que está cubierto;
- Al solicitar una prestación, se tienen en cuenta, en su caso, los períodos de seguro, de trabajo o de residencia anteriores en otros países;
- Si un ciudadano tiene derecho a una prestación en metálico de un país, generalmente podrá percibirla aunque viva en otro país.

En cuanto a cómo se salvaguardarían los derechos antes mencionados, la postura de la UE es que cualquier conflicto debería resolverse en los tribunales nacionales en la medida de lo posible. Pero si esto no es posible, el Tribunal de Justicia la UE debería poder decidir sobre sus derechos.

Además, todos estos derechos deben protegerse durante toda la vida de la persona interesada. En este sentido, y a título de ejemplo, cabría destacar, por un lado, que cualquier

ciudadano de la UE residente en el Reino Unido si se casa con alguien de un país no perteneciente a la UE después de que el Reino Unido abandone la UE, tendría derecho a que su familia se reúna con él, según lo permita la legislación de la UE. Por otra parte, si un ciudadano de la UE ha trabajado en el Reino Unido durante diez años y pierde su trabajo después de que el Reino Unido abandone la UE, obtendría el subsidio de desempleo del Reino Unido incluso si está buscando trabajo en otro país de la UE.

No obstante, tal y como ya ha sido mencionado anteriormente en el presente este estudio, las dudas surgen en el momento en que la postura británica establece que estudiará permitir el ejercicio de los derechos de todos los ciudadanos europeos antes de una fecha específica por determinar; fecha que cabe interpretar como la de salida del Reino Unido de la UE.

9. El BREXIT como factor generador de incertidumbre y riesgos

Si por algo caracteriza el proceso de negociación del BREXIT es por la incertidumbre que lo rodea a todos los niveles. En particular, a nivel macroeconómico dicha incertidumbre puede reflejarse en la configuración de un contexto abonado para que aumente la percepción del riesgo y la desconfianza de los agentes económicos. Todo ello puede contribuir a un deterioro de las expectativas, con el consiguiente impacto que de ello se deriva para el conjunto de las economías.

Evidentemente, en la práctica resulta difícil aislar el efecto del BREXIT de otros factores que indudablemente también influyen en la misma dirección y que en la actualidad configuran un entorno económico-financiero caracterizado por una volatilidad mucho mayor que en los últimos años. Sin ir más lejos, entre estos factores destacan los temores a un giro proteccionista a nivel global y las mayores tensiones geopolíticas que condicionan la evolución de dicho entorno.

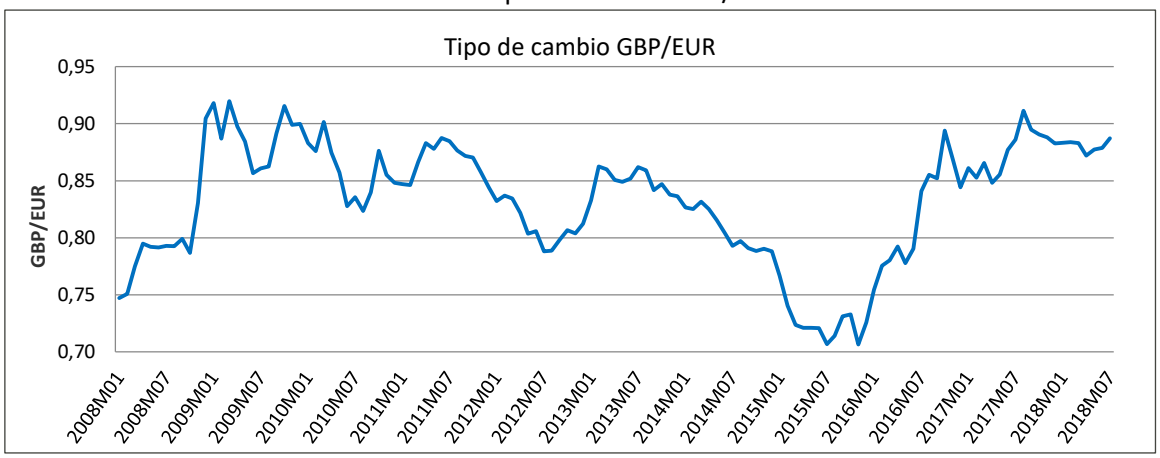
No obstante, a pesar de las dificultades mencionadas, el seguimiento de algunas variables macroeconómicas pueden ofrecer algún indicio de hasta qué punto el BREXIT puede contribuir a agravar los problemas de incertidumbre que se ciernen sobre las economías del Reino Unido y de España. Entre dichas variables, se encuentran el tipo de cambio de la libra esterlina con respecto al euro, la evolución de la prima de riesgo de la deuda pública británica y española o indicadores de tipo más cualitativo que aproximan de confianza de los agentes económicos.

A continuación se recoge la evolución de alguna de estas variables.

9.1. Cotización de la libra esterlina

La evolución de la cotización de la libra esterlina es reconocida como uno de los principales canales a través de los cuales presuntamente se transmitirán algunos de los impactos más relevantes del BREXIT. Concretamente, la principal preocupación se deriva de los efectos que una depreciación de esta divisa podría tener sobre la competitividad externa de las empresas de la eurozona y consecuentemente, sobre los flujos comerciales. En el Gráfico 9 se visualiza la evolución del tipo de cambio del euro con respecto a la libra esterlina a lo largo de la última década.

Gráfico 9. Tipo de cambio GBP/EUR



Fuente: elaboración propia a partir de datos BCE

Tal y como se observa en el gráfico, la libra alcanza sus máximos en noviembre de 2015. A partir de ese momento inicia una clara tendencia descendente hasta caer al mínimo en agosto de 2018. Puntualmente, el valor de la libra esterlina sufrió un pronunciado descenso al conocerse el resultado del referéndum de junio de 2016 que puso en marcha el BREXIT. No obstante, desde septiembre de 2016, aunque muestra un comportamiento volátil se mantiene en la horquilla de las 0,85-0,90 libras por euro. Esta era la franja en la que se movió entre 2009 y 2011, período muy anterior a que empezaran los temores al BREXIT.

En su día, algunos analistas (por ejemplo, Hans Redeker, estratega jefe de divisas de Morgan Stanley en Londres) predijeron por ejemplo que la libra bajará hasta los 0,98 euros en el primer trimestre de 2018. Incluso algunos analistas barajaron una posible paridad entre la libra y el euro. De materializarse estas previsiones, estaríamos ante un desplome de esta divisa casi sin precedentes, lo cual, tanto para la economía española en general como para la gallega, en particular, configuraría un escenario ciertamente negativo. Las exportaciones perderían competitividad, los turistas británicos gastarían menos en sus visitas y las empresas españolas con inversiones en Reino Unido recibirían menos dividendos desde sus filiales en este país. No obstante, las mencionadas expectativas de depreciación no se confirmaron en la práctica.

En todo caso, a la hora de evaluar el comportamiento de la libra y de su posible evolución conviene no perder de vista que la debilidad económica y la incertidumbre política en Reino Unido generadas por el proceso del BREXIT es sólo uno de los múltiples factores que condiciona la evolución futura de esta divisa. Otro elemento decisivo es la política monetaria. Así, por ejemplo, si el Banco Central Europeo (BCE) entiende que la apreciación del euro pone en riesgo el crecimiento económico al dañar las exportaciones, podría aplazar las potenciales subidas de tipos de interés que esperan algunos inversores. Por su parte, la estrategia de política monetaria del Banco de Inglaterra también parece contribuir a mantener dentro de un rango relativamente estable la cotización de la Libra frente al Euro desde comienzos de 2018.

En principio, de acuerdo con el cronograma vigente, el BREXIT se hará efectivo el 29 de marzo de 2019, momento en el que se abrirá un periodo de transición que, presuntamente, se extenderá hasta finales de 2020. Entre tanto, el mercado valora a diario posibles desenlaces para dicho proceso. En este marco de incertidumbre, las últimas previsiones que manejan fuentes como Bloomberg y Reuters para 2018 y 2019 se sitúan en el rango 0,85/0,90 libras por euro.

9.2. Índice de sentimiento económico

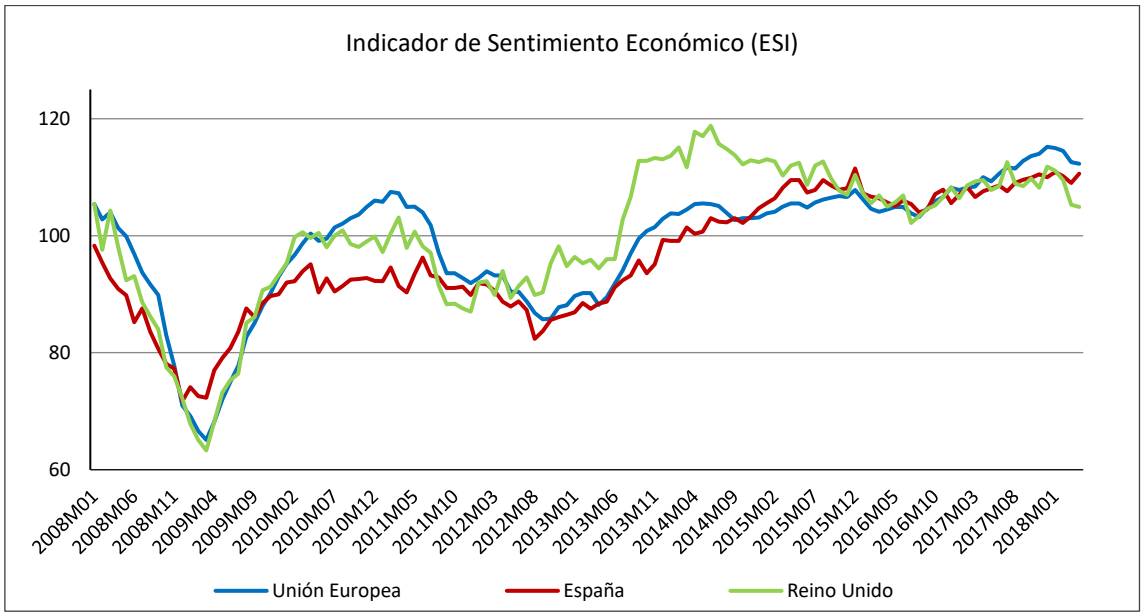
Aunque atendiendo a al peso de las relaciones comerciales con el Reino Unido, el impacto directo del BREXIT pueda parecer en primera instancia relativamente reducido, los posibles impactos negativos pueden amplificarse si acaba influyendo sobre sentimiento de los inversores y la confianza de los consumidores.

En este sentido, contamos con un indicador que permite aproximar la evolución de aspectos de naturaleza esencialmente cualitativa de marcado carácter psicológico, que son determinantes en la formación de las expectativas de los agentes económicos y que, en última instancia, ejercen una fuerte influencia transversal en la marcha de la economía. Se trata dl índice de sentimiento económico (Economic Sentiment Indicator, ESI). Este índice se calcula mensualmente usando cinco índices-cuestionarios de confianza del mercado: el índice de confianza de los sectores del comercio al por menor de la industria, de los servicios, de los consumidores, de la construcción y del comercio minorista.

El ESI es un índice especialmente útil para evaluar el estado actual de la economía y la previsión de su evolución futura. En el

Gráfico 13 se puede observar la evolución temporal de este indicador en tres ámbitos: la UE, España y el Reino Unido.

Gráfico 10. Indicador de Sentimiento Económico (ESI)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

A nuestros efectos, lo más llamativo de la evolución del ESI es que durante todo el período de crisis económica y hasta que se celebra el referéndum del BREXIT, el valor del indicador es sustancialmente más favorable en el caso del Reino Unido. Sin embargo, a partir de esa fecha es el que presenta un peor comportamiento, especialmente si se compara con el caso español. Esta pauta temporal sería compatible con una interpretación que atribuyera un efecto más nocivo para el Reino Unido a toda la problemática que rodea al BREXIT. No obstante, tal y como se señaló anteriormente, la evolución de un indicador de esta índole cabría evaluarla con todas las cautelas evitando la tentación de desprender conclusiones excesivamente categóricas en lo que a impactos económicos del BREXIT se refiere.

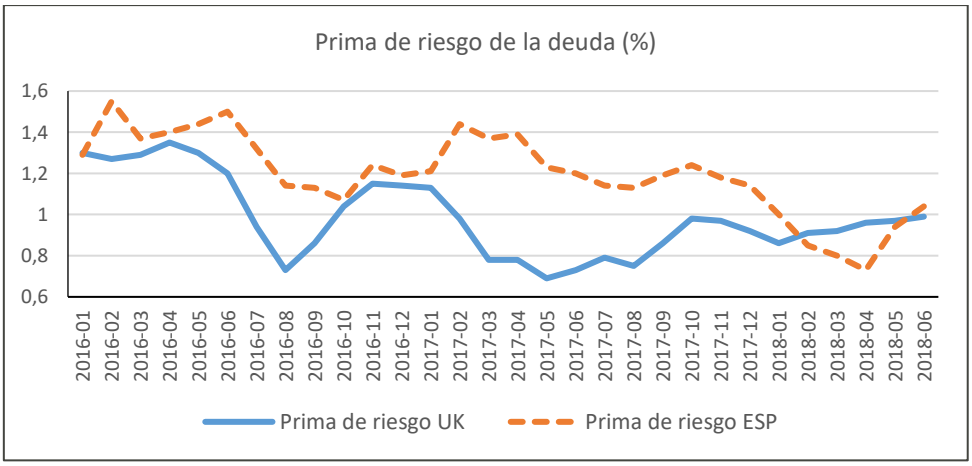
9.3. Prima de riesgo de la deuda pública

Otro de los indicadores que se suelen emplear para evaluar los efectos que un determinado shock puede tener sobre una determinada economía es la prima de riesgo, medida como la diferencia entre los intereses de la deuda pública a largo plazo (10 años) de un país y los de la deuda pública alemana, que se considera como el activo de referencia libre de riesgo. El valor de la prima de riesgo es un indicador que se utiliza habitualmente para medir la confianza que los inversores depositan en la economía de un determinado país y para conocer la salud financiera de dicha economía. Lógicamente, cuanto más alto es el valor de la prima de riesgo, mayor es la desconfianza que se deposita sobre la economía de dicho país.

Tomando como premisa estas consideraciones, la evolución de este indicador para las economías del Reino Unido y de España, también puede ofrecer información de utilidad para evaluar posibles impactos del BREXIT en estas dos economías. En el Gráfico 11, se recoge dicha información.

La interpretación de la evolución de este indicador está sometida a las mismas cautelas que los anteriores, pero el denominador común es que no se detecta ninguna tendencia que sea atribuible al BREXIT. En todo caso, desde 2017 parece observarse cierta convergencia que viene dada por la tendencia creciente de la prima de riesgo de la deuda británica y decreciente de la española. Por lo tanto, una vez más, estamos ante un indicador que parece apuntar en la dirección de que los efectos del BREXIT sobre el entorno macroeconómico son limitados en el caso español.

Gráfico 11. Prima de riesgo de la deuda (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT

La información que proporcionan las anteriores variables puede completarse con la valoración que realizan puntualmente las agencias de calificación o de rating. Así, En su día Standard & Poor's (S&P) rebajó el rating de la deuda a largo plazo de Reino Unido de AAA a AA a causa de la victoria del BREXIT en el referéndum de junio de 2016. En esta misma línea, la agencias de calificación crediticia Moody's en septiembre de 2017 rebajó un escalón, de Aa1 a Aa2, el 'rating' de Reino Unido a largo plazo, atribuyendo dicha rebaja en gran medida a las consecuencias que podría tener para su economía la incertidumbre relacionada con el proceso de abandono de la UE. Por lo tanto, estas recalificaciones crediticias a la baja en el caso del Reino Unido pueden considerarse como un indicio adicional de que se espera que el BREXIT ejerza un mayor efecto relativo sobre la economía del Reino Unido.

PARTE V
LA PERCEPCIÓN DEL BREXIT POR PARTE DE LOS AGENTES SOCIALES, DE LA POBLACIÓN DE GALICIA Y DE LAS PERSONAS GALLEGAS QUE RESIDEN ACTUALMENTE EN EL REINO UNIDO

1. Introducción

Al objeto de pulsar la opinión pública y las percepciones de la ciudadanía sobre el impacto del BREXIT, se han recogido las impresiones de los agentes sociales y de la población.

Se ha elaborado un cuestionario polivalente, con algunas preguntas de carácter general y otras específicas relacionadas con la actividad profesional desempeñada. Aunque el análisis de los resultados se hace de forma diferenciada, dependiendo de que se trate de una persona que responde como "representante…" o que responde a "título personal".

La medida se hace mediante una escala que varía en función de la pregunta, tomando como referencia otros estudios, aunque principalmente se sigue el criterio de una escala tipo Likert de cinco puntos.

Los datos se han recogido tanto de forma presencial como forma telemática, a través del correo electrónico en algunos casos, mientras que en otros se ha realizado por medio de la plataforma google drive, utilizando el modo más adecuado según el tipo de colectivo cuyas percepciones se analizan.

El instrumento para la recogida de la información, es decir, el cuestionario o guía-esquema para la realización de las entrevistas semi-estructuradas, tienen un tronco común, intentando buscar una uniformidad en cuanto la información que se pretende recoger, no obstante, dadas las características específicas de cada grupo, se han adaptado a las preocupaciones o intereses más acusado en cada colectivo, lo que hace que se propongan distintos instrumentos para recopilar la información. Todos ellos se detallan en los correspondientes epígrafes correspondientes a en esta sección.

La segmentación del estudio en esta parte se ha realizado en tres sub-apartados, dependiendo de los colectivos analizados, a los cuales se les ha adaptado el cuestionario, así como el sistema para la recogida de datos, esta división se esquematiza como sigue:

A. ENCUESTA A AGENTES SOCIALES: Opiniones de los Agentes sociales y de las instituciones, principalmente recogida mediante la colaboración del Consejo Económico Social de Galicia (CES)
B. ENTREVISTAS A PERSONAS DE ORIGEN GALLEGO RESIDENTES ACTUALMENTE EN EL REINO UNIDO: Opiniones de las personas de origen gallego (por nacimiento o por ascendencia directa) que viven actualmente en el Reino Unido, recogidas de forma personal mediante entrevistas semi-estructuradas, para ello, una de las personas de nuestro equipo de investigación se desplazó al Reino Unido durante los meses de Abril a Junio (ambos incluidos) de 2018. También se ha recogido información complementaria de la Embajada Española en Londres, mediante entrevista personal con D. Gonzalo Capellán de Miguel, Consejero de Educación (Education Counsellor), quien nos explicó detalladamente las principales inquietudes de las personas españolas en relación con el BREXIT y nos informó de que la Embajada había establecido un mecanismo de funcionamiento mediante una "ventanilla única" para todos los trámites relacionados con este asunto.

C. ENCUESTA A PERSONAS RESIDENTES EN GALICIA Opiniones de las personas residentes en Galicia, con el ánimo de conocer su percepción del posible impacto del BREXIT en términos generales sobre la Economía y la situación social en Galicia, como en los aspectos relacionados con su grupo de personas más cercanas. En este caso, el procedimiento de recogida de datos ha sido mixto: de forma presencial y (principalmente) mediante las redes sociales, de forma digital.

PARTE V-A
EL IMPACTO DEL BREXIT SEGÚN LOS AGENTES SOCIALES DE GALICIA

1. La opinión de los agentes sociales

El procedimiento ha sido su distribución a través del CES, que le ha hecho llegar a los agentes sociales el cuestionario, en muchos casos a través del correo electrónico.

Con objeto de medir los niveles de percepción de las preocupaciones relativas de los agentes económicos y sociales de Galicia respecto al proceso de negociación del BREXIT y de sus escenarios finales, se ha procedido a efectuar una encuesta entre los mismos a fin de analizar los diferentes ratios de inquietud y de impacto sobre sus actividades económicas y profesionales.

La encuesta se ha remitido al colectivo determinado por el CES de Galicia, compuesto por los diversos agentes económicos y sociales, clasificados entre organizaciones empresariales, sindicales, asociaciones sectoriales, responsables institucionales, personal de investigación, y empresas individualizadas susceptibles de poseer alto grado de exposición al BREXIT. Las respuestas completas y válidas recibidas han sido 20.

La encuesta constaba de 10 preguntas sobre las que había que decidir, normalmente, cinco posible respuestas, a fin de poder concretar los índices de percepción.

El cuestionario utilizado está recogido en la Tabla 14.

CUESTIONARIO PARA LA ENCUESTA

Tabla 14. Cuestionario de la encuesta para agentes sociales

	SÍNTESIS	
PREGUNTAS DE CARÁCTER GENERAL Y DE CLASIFICACIÓN		
	Usted responde esta encuesta en calidad de…	Representante de… , miembro de…., a título personal….
	CUESTIONARIO	
1	¿Esta Ud. Siguiendo la negociación del BREXIT?	No, para nada No mucho Algo Bastante Si, por supuesto
2	¿Cómo de preocupado/a está usted con respecto al impacto potencial de BREXIT en Galicia?	Nada preocupado/a No muy preocupado/a Algo preocupado/a Muy preocupado/a
3	Con respecto a las implicaciones de BREXIT para Galicia, ¿cree usted que entiende lo suficiente las cuestiones relevantes, o le gustaría recibir más información?	No entiendo realmente la problemática pero no necesito más información No entiendo realmente la problemática y me sería útil tener más información Tengo una comprensión suficiente, pero me sería útil más información Tengo una comprensión suficiente y no necesito más información
4	¿Tiene Ud. Conocimiento de las implicaciones que supone para su actividad **profesional** la salida del RU de la Unión Europea?	No entiendo realmente la problemática pero no necesito más información No entiendo realmente la problemática y me sería útil tener más información Tengo una comprensión suficiente, pero me sería útil más información Tengo una comprensión suficiente y no necesito más información

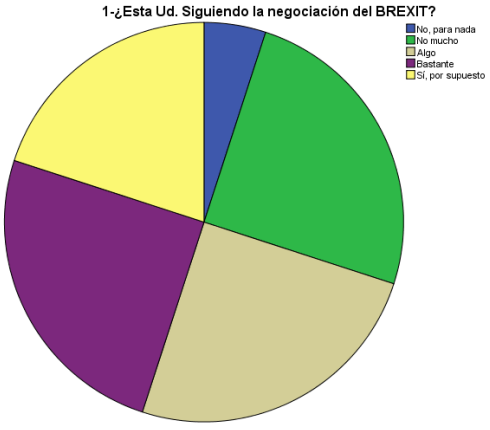
5	¿Está Ud. Preocupado por los impactos que podría ocasionar en su actividad **profesional**?	Nada preocupado/a No muy preocupado/a Algo preocupado/a Muy preocupado/a
6	¿Para su actividad **profesional** los resultados previsibles de la negociación son:…?	Serán negativos globalmente Serán perjudiciales en determinados aspectos Neutros Serán beneficiosos por sus ganancias relativas Serán positivos en términos generales
7	¿Cree usted que la salida del Reino Unido de la Unión Europea sería bueno o sería malo para España/Galicia"	Muy malo Malo Indiferente Bueno Muy bueno
8	4. En general, ¿considera que una salida del Reino Unido de la UE haría que otros países se plantearan también su salida?	No lo creo Es posible Seguro que sí
9	¿Qué espera Ud. de la negociación final	No hay acuerdo Periodo transitorio largo Convenios sectoriales Acuerdos parciales en ciertas política Acuerdo global integral
10	¿A quién le achacamos los resultados finales:…?	Nadie Los lobbies Las intuiciones española y gallega Los estados miembros Consejo Europeo

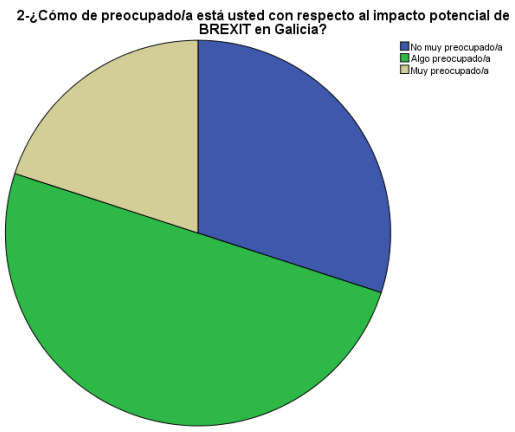
Fuente: elaboración propia

2. Resultados del análisis al Sector profesional/empresarial/socio-económico

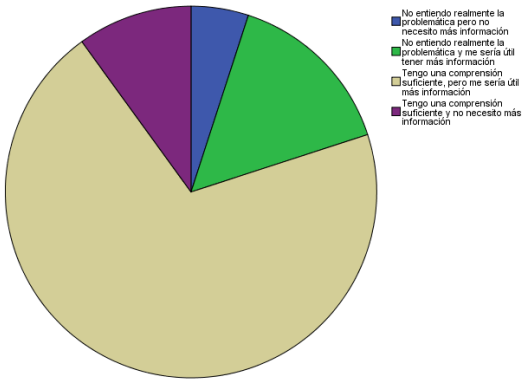
En los gráficos expuestos a continuación, resumidos en el Gráfico 12 se puede apreciar una visión panorámica de las inquietudes y apreciaciones de los agentes sociales.

Gráfico 12. Resumen gráfico de las opiniones de los agentes sociales

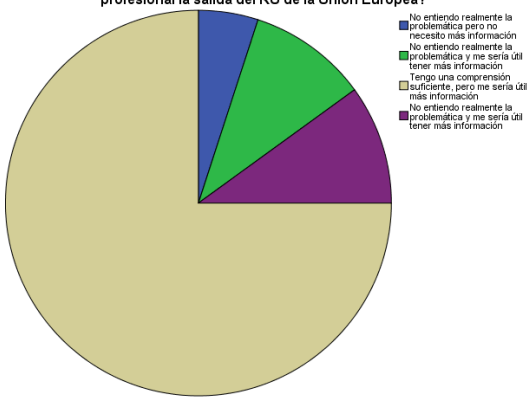




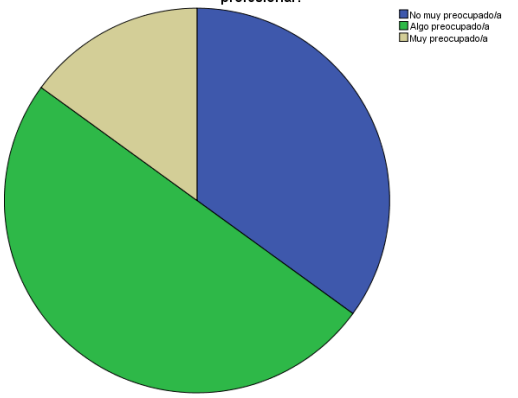
3-Con respecto a las implicaciones de BREXIT para Galicia, ¿cree usted que entiende lo suficiente las cuestiones relevantes, o le gustaría recibir más información?



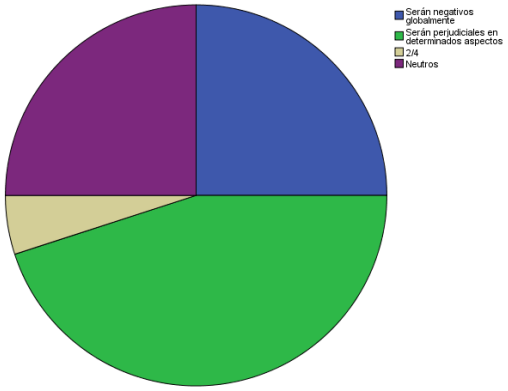
4-¿Tiene Ud. Conocimiento de las implicaciones que supone para su actividad profesional la salida del RU de la Unión Europea?



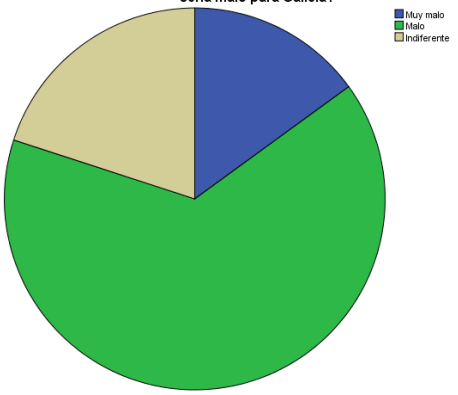
5-¿Está Ud. Preocupado por los impactos que podría ocasionar en su actividad profesional?



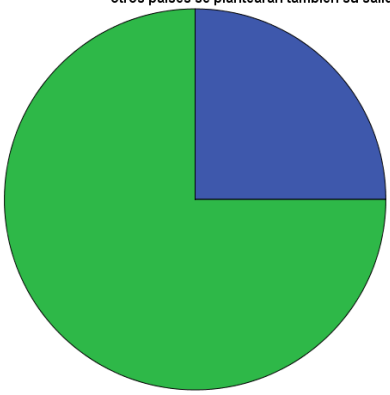
6-¿Para su actividad profesional los resultados previsibles de la negociación son:...?



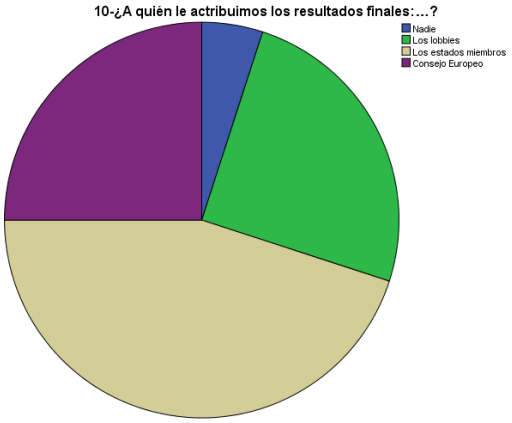
7-¿Cree usted que la salida del Reino Unido de la Unión Europea sería bueno o sería malo para Galicia?



8-En general, ¿considera que una salida del Reino Unido de la UE haría que otros países se plantearan también su salida?







Del análisis de las respuestas al cuestionario propuesto, se desprenden, de forma sintética, los siguientes resultados:

a) El BREXIT constituye una preocupación para los agentes sociales y económicos, pero la respuesta es dispar. Varía según la pertenencia a determinados sectores y actividades. También es diferente atendiendo a los puestos que se ejercen en la organización o empresa.
b) En términos generales, el seguimiento de los encuestados del proceso de negociación de la salida del Reino Unido de la Unión Europea es elevado. Más del 70% manifiesta que está algo/bastante/mucho siguiendo con atención la propia negociación, ratio que consideramos relevante.
c) En cuanto a su preocupación por el impacto potencial del BREXIT en Galicia, solo la mitad se siente algo preocupado; siendo los menos preocupados superiores a los que consideran muy preocupados.
d) El grado de conocimiento e información de los asuntos que se están abordando en la negociación es suficiente para los encuestados; aunque les sería útil disponer de mayores informaciones al respecto, se contesta de forma mayoritaria en la encuesta.
e) Un porcentaje muy bajo (10%) afirma que tiene una comprensión suficiente y no necesita más información. Dicho porcentaje tan bajo es inferior al que declara que no entiende realmente la problemática y necesita y le sería útil disponer de mayor información, que representa el 20%.
f) Alrededor del 75% de los encuestados reclama más información sobre el proceso negociador y solicita seguir siendo informado del mismo.
g) Respecto a las implicaciones de los impactos, el 50% está algo preocupado; siendo los muy preocupados inferiores a los escasamente preocupados Es decir, no hay señales de alarma social.
h) Respecto a la preocupación e inquietud concerniente a los impactos sobre sus actividades profesionales, los más preocupados solicitan más información sobre la negociación; y aquellos que se consideran menos preocupados no muestran una gran inquietud por los mencionados impactos que les podría ocasionar el BREXIT.
i) En general, se muestra un nivel medio de preocupación respecto a la salida del Reino Unido de la Unión Europea y sobre el impacto potencial del BREXIT sobre Galicia. Sin embargo, consideran mala la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

j) Igualmente, el grado de inquietud es cada vez más elevado para aquellos que consideran que la salida del Reino Unido es mala para Galicia. Es decir, existe una correlación positiva entre los más preocupados y aquellos que consideran que la salida del Reino Unido es perjudicial para la Unión Europea.
k) Los más preocupados respecto al impacto potencial del BREXIT en Galicia se corresponden con los que demandan más información; a pesar de poseer éstos una comprensión suficiente del proceso negociador del BREXIT.
l) Respecto a los impactos que podría ocasionar en su actividad profesional, los más preocupados son aquellos que consideran que la salida del Reino Unido es mala para Galicia.
m) En lo que concierne a los resultados, la responsabilidad de la negociación final se atribuye, preferentemente, a los Estados Miembros como responsables finales; seguidos del Consejo Europeo y del rol que se le asigna a los lobbies. Apenas se atribuye responsabilidad a la Comunidad Autónoma.
n) Del mismo modo, la encuesta refleja una opinión fundada en sus consideraciones de que es posible, caso de producirse una salida del Reino Unido de la Unión Europea, una dinámica de abandono de otros países de la misma.
o) Se espera que exista un acuerdo de salida, que incluya una solución parcial en ciertos aspectos y un periodo transitorio largo.
p) Los resultados finales estarán en función de la capacidad de los Estados Miembros de la UE en defender los intereses de todos los ciudadanos y actividades europeas en las negociaciones entabladas con el Reino Unido, sobre los que es necesario informar y presionar para reivindicar las cuestiones particulares y sectoriales.

3. Conclusiones

En resumen, la encuesta a los agentes económicos y sociales de Galicia revela un significativo seguimiento de la negociación; una preocupación intermedia de los resultados de la misma; se sugiere una mayor demanda de información relativa al proceso del BREXIT; los niveles de inquietud aumentan a medida que se dispone de una mayor información y de la mayor responsabilidad en las organizaciones y empresas; y, finalmente, se admite que la salida del Reino Unido de la Unión Europea es mala para Galicia.

De los que dicen tener una comprensión suficiente sobre las cuestiones relevantes, el 81,25 % creen que el BREXIT será malo o muy malo para Galicia

De los que creen tener una comprensión suficiente de las implicaciones del BREXIT para su actividad profesional, el 82,35 % consideran que la salida será mala o muy mala

PARTE V-B
EL IMPACTO DEL BREXIT SEGÚN LA POBLACIÓN DE ORIGEN GALLEGO EN EL REINO UNIDO: LA PERSPECTIVA DESDE EL OTRO LADO: ¿CÓMO SE VIVE EL PROCESO DESDE EL EXTERIOR?

1. Personas gallegas viviendo actualmente en el Reino Unido: distintas situaciones y preocupaciones: Introducción

En los primeros escritos del reconocido como primer notorio economista –Adam Smith- se encontraba una de las claves del bienestar y el equilibrio social y piedra angular del desarrollo sostenible "las personas son la verdadera riqueza de las naciones" (Adam Smith, 1976). La complejidad de la globalizada economía actual, junto con las recientes crisis económicas mundiales han desviado, en muchas ocasiones, el foco del problema hacia los más estrictos asuntos económicos, relegando los efectos sobre las personas en general y sobre los grupos vulnerables, en particular, a un segundo plano. La decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea y los subsiguientes pasos para formalizar dicha decisión deben necesariamente abordar múltiples aspectos económicos y sociales que afectan sin duda a las personas, tanto residentes en el Reino Unido con en otros estados y regiones de la Unión Europea. No en vano, el proyecto de la UE es responsable de la implementación en Gran Bretaña de algunas políticas importantes como el salario mínimo y la legislación de relaciones laborales (Mckenzie, 2017).

La primera ministra británica, Theresa May en una reciente entrevista en la BBC, realizada por Laura Kuensberg el 2 de febrero de 2018[1], no logró ser más concreta que lo que se recoge en esta cita textual:

> *"We take back control of our money, we take back control of our borders, we take back control of our laws. We want that free trade agreement -we negotiate a free trade agreement with the European Union- we want that to be on as tariff-free and frictionless a basis as possible that would be good for jobs in the United Kingdom, but that also gives us the freedom to be able to negotiate and to sign up trade deals around the rest of the world, and that is good for prosperity and jobs and people in Britain too."*
>
> *"Recuperamos el control de nuestro dinero, recuperamos el control de nuestras fronteras, recuperamos el control de nuestras leyes. Queremos ese acuerdo de libre comercio -negociamos un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea- queremos que sea lo más libre de aranceles y sin fricciones posible, lo que sería bueno para los empleos en el Reino Unido, pero eso también nos da la libertad de poder negociar y suscribir acuerdos comerciales en el resto del mundo, y eso también es bueno para la prosperidad, el empleo y para la gente en Gran Bretaña."*

Es decir, señora May considera que es posible lograr los objetivos propuestos del "recuperar el control", sin que esto afecte a la las personas prosperidad y el empleo. Sin embargo ni las instituciones de la Unión Europea ni el sentir popular, tanto dentro como fuera de las fronteras del Reino Unido parece reflejar esta seguridad sobre la posibilidad de que ambas metas puedan ser compatibles (lo que los partidarios del llamado "BREXIT duro" conocen como "Take the cake and eat it" -*Toma el pastel y cómelo*-, que refleja el objetivo del Reino Unido de alcanzar su situación óptima de disfrutar de las ventajas de estar en la Unión Europea, sin someterse a su regulación.

A pesar de que "*el país se ha mostrado radicalmente dividido, Theresa May de algún modo ha querido unir a la gente entorno al voto al BREXIT. Ella insiste en que la gente ha expresado su*

[1] http://www.guerraeterna.com/como-se-hace-una-entrevista-en-bbc-a-theresa-may-sobre-el-BREXIT/

deseo de abandonar la Unión Europea en un referéndum democrático y que la mayoría ha decidido el BREXIT" (Seidler, 2018). Las relaciones interpersonales cuando se reside fuera del país de origen requieren de un tiempo de integración y es proceso funciona en ambos sentidos y puede depender en gran medida de si las personas se sienten bienvenidas y de la hospitalidad de las comunidades receptoras (Seidler, 2018). Los posibles efectos del BREXIT sobre las personas, sus empleos y su entorno cercano se han empezado a sentir, y en algunas ocasiones han generado preocupación; en este sentido (Seidler, 2018) ha realizado un trabajo en el que se recogen algunas vivencias de personas que han sentido el rechazo tras el referéndum (Salma, de 46 años, en Cobham, Surrey, comenta que le han dicho *"people like you will be out of here son"*) (Seidler, 2018). Por otra parte, el entorno de incertidumbre en el contexto laboral puede afectar al estatus de los trabajadores no británicos, ya que los cambios continuos en las regulaciones y los permisos de trabajo son complicados de comprender por los agentes y, a veces, pueden tener como consecuencia que algunos empleadores no deseen correr riesgos al emplear a personas inmigrantes, aun siendo necesarias estas contrataciones (Manthorpe, Harris, Stevens, & Moriarty, 2018).

Muchas han sido las interpretaciones del resultado del referéndum origen del BREXIT, las cuales están lejos del objeto de esta investigación, sin embargo, algunas de ellas son relevantes para contextualizar las percepciones de la población, tanto en términos sociales como en lo que atañe a la vida personal. Es resaltable la investigación de la profesora de la London School of Economics Liza Mckenzie, en cuyas conclusiones señala *"Las personas que participaron en mi investigación y votaron por abandonar la Unión Europea no lo hicieron porque pensaban que sus vidas serían mejores si Gran Bretaña no estuviera en la UE. […] Ciertamente, es poco probable que el hecho de que Gran Bretaña deje el Reino Unido tenga efectos positivos obvios para los pobres que viven en las ciudades y en las zonas pobres de Gran Bretaña. Así, en cierto sentido, las personas desfavorecidas que votan por el BREXIT lo han hecho en contra de sus propios intereses. Sin embargo, también es muy razonable dudar de que lo que queda en la UE también les resulte beneficioso. […] La "tragedia" aquí tal vez no sea que los británicos voten por el BREXIT, sino más bien lo que supone para el colapso total de una visión más amplia de la solidaridad de la clase trabajadora que pueda realmente hacer algo para aliviar la vulnerabilidad y el aislamiento de las miles de comunidades pobres que luchan para llegar a fin de mes a través de los mundos del capitalismo global*" (Mckenzie, 2017).

En este apartado se pretende analizar el punto de vista de las personas de origen o ascendencia gallega, desde un enfoque cualitativo, mediante la obtención de datos procedentes de fuentes primarias. En concreto se reflexiona sobre las vivencias, expectativas y posibles temores o confianza de las personas gallegas de nacimiento o de orígenes gallegos que pueden ser afectados por el BREXIT.

En la última parte de este estudio se analizan las percepciones de las personas gallegas, viviendo dentro o fuera del país, así como de las instituciones.

2. Metodología, instrumento y procedimiento

La metodología aplicada consiste en la realización de una serie de entrevistas en profundidad semi-estructuradas, dirigidas a distintos perfiles de personas potencialmente afectadas. En

todos los casos, las personas seleccionadas han nacido en Galicia o son descendientes de gallegos/as.

Estas entrevistas se centran en el análisis en profundidad de un tema concreto: las percepciones personales de los impactos del BREXIT. Se ha planteado la modalidad de "entrevista semi-estructurada", frente a las "entrevistas estructuradas" porque estas se basan en cuestionarios estructurados, construidos en base a preguntas preestablecidas, que responden a una estructura y una secuencia prefijada y su elección como método para recoger la información podría introducir elementos de rigidez que impidiesen recoger todos los matices que, sin duda, existen en los diferentes casos. En las entrevistas semi-estructuradas existe un guion y una estructura determinada, pero las preguntas son abiertas y el entrevistador dispone de la flexibilidad para alterar el orden o introducir matices e incluso cuestiones diferentes, atendiendo a la singularidad de la persona entrevistada.

2.1. El instrumento de medida

El diseño de las preguntas básicas de partida en esta investigación se ha basado en la literatura académica relacionada con temas similares y se ha adaptado al caso concreto del BREXIT. Uno de los más recientes trabajos de corte cualitativo, basado en entrevistas en profundidad semi-estructuradas, es el realizado por (Lulle, Moroşanu, & King, 2018), quienes analizan los efectos esperados del BREXIT en la inmigración al Reino Unido de jóvenes irlandeses, italianos y rumanos al área metropolitana londinense; estos autores centran las entrevistas en las *razones para emigra*r, las *experiencias laborarles y personales* en el Reino Unido y los *planes de futuro*. Las entrevistas que constituyen la base para el trabajo de (Lulle et al., 2018) se han realizado en fechas muy cercanas al referéndum (otoño de 2016).

En nuestra opinión, además de los aspectos analizados por (Lulle et al., 2018) es conveniente recoger las expectativas de estas personas en cuanto a las posibilidades de acción desde su lugar de origen, es decir, desde Galicia, por tal motivo, se ha incluido un área adicional sobre este particular, bajo el epígrafe *"expectativas sobre la acción política española – gallega"*

Para adaptar esta investigación al caso que nos ocupa, de las personas nativas gallegas o de ascendencia gallega en el Reino Unidos, estas áreas son:

- Razones por las que se encuentra en el Reino Unido
    - Laboral
    - Familiar
- Experiencia personal
    - En el terreno personal-relacional-social
    - En el terreno profesional-laboral
- Planes de futuro
- Expectativas de las instituciones
    - Galicia
    - Reino Unido
    - Unión Europea

2.1.1. Detalle del cuestionario y procedimiento

En primer lugar se explica a los/as entrevistados/as las razones de esta entrevista, indicándoels que el motivo fundamental es el interés de las instituciones gallegas por conocer y evaluar el posible impacto del BREXIT en Galicia, desde el punto de vista socio-económico. En este sentido, la opinión de las personas nativas de Galicia o descendientes de gallegos/as, se convierte en una piedra angular. Asimismo, se les indica la importancia de conocer sus expectativas o sugerencias sobre posibles actuaciones de las instituciones gallegas para favorecer la situación de estas personas relacionadas con Galicia y que en este momento tienen vínculos, más o menos fuertes, con el Reino Unido.

Por otra parte, se les asegura el anonimato y la total confidencialidad de los datos, cuyo tratamiento se ha hecho siguiendo los más estrictos protocolos de privacidad, conforme a la ética exigida a cualquier investigación científica. Finalmente se les informa sobre la posibilidad de conocer los resultados de esta investigación, si tuviesen interés en los mismos.

Una vez realizada esta introducción, se realizan las entrevistas en profundidad, siguiendo el cuestionario mostrado en la Tabla 15.

Tabla 15. Cuestionario de la encuesta para agentes sociales

Módulo	**Pregunta**
Preguntas de clasificación	Edad
	Género
	Relación con Galicia
Razones por las que se encuentra en el Reino Unido	¿Cuál es el motivo principal se encuentra en el Reino Unido?
	¿Cuánto tiempo lleva viviendo en el Reino Unido?
	¿Vive usted solo/a o con su familia?
	¿Hubiese influido el BREXIT sobre las razones de su estancia en el Reino Unido, de haber sabido que se iba a producir?
	¿Ha tenido sentimiento de pertenencia a Galicia en su tiempo en el Reino Unido?
Experiencia personal	¿Diría que se siente satisfecho/a de su experiencia personal en el Reino Unido?
	¿Se ha sentido bien acogido/a?
	¿Piensa regresar a Galicia?
Ámbito personal-relacional-social	¿Ha percibido algún tipo de diferencia/discriminación en usted o en algún miembro de su familia debido a su origen?
	Se podría decir que usted se siente un/a ciudadano/a británico/a?
En el terreno profesional-laboral Planes de futuro	¿Ha cambiado o piensa que tendrá que cambiar sus planes profesionales debido al BREXIT?
	¿Cree que dejará de desarrollar su actividad profesional en el Reino Unido debido al BREXIT?
Expectativas de las instituciones o Galicia o Reino Unido o Unión Europea	¿Piensa que las instituciones de Galicia podrían apoyar a las personas gallegas o de ascendencia gallega en el proceso del BEXIT?. ¿Cómo cree que podrían hacerlo?
	¿Piensa que las instituciones de la Unión Europea podrían apoyar a las personas gallegas o de ascendencia gallega en el proceso del BEXIT?. ¿Cómo cree que podrían hacerlo?
	¿Piensa que las instituciones del Reino Unido podrían apoyar a las personas gallegas o de ascendencia gallega en el proceso del BEXIT?. ¿Cómo cree que podrían hacerlo?

Fuente: elaboración propia

2.2. Perfiles de las personas entrevistadas

Al objeto de recoger el máximo de casuísticas y sensibilidades posibles, se han seleccionado los siguientes perfiles:

- Personas nacidas en Galicia que trabajan actualmente en el Reino Unido.
- Personas nacidas en Galicia que han trabajado en Reino Unido y han llegado a la edad de jubilación, con residencia en UK (temporadas en Galicia) o con residencia en España.
- Personas que han nacido en Reino Unido, hijos/as de gallegos/as, que trabajan en UK y en otros países europeos.
- Personas nacidas en Galicia que han vivido desde niños en UK, donde residen y trabajan actualmente.

En total se han realizado 16 entrevistas, lo que ha permitido obtener una visión cualitativa de corte transversal sobre la situación de los/as gallegos/as en UK y sus preocupaciones ante el BREXIT.

3. Resultados obtenidos de las entrevistas a personas de origen gallego, viviendo en el Reino Unido

Se han realizado 16 entrevistas personales. Los perfiles de las personas entrevistadas se muestran en la Tabla 16. Para realizar los análisis relacionados con el tiempo de permanencia en UK se ha distribuido en tres grupos: menos de cinco años, de cinco a diez años y más de diez años, por considerar que representan tres tipos de perfiles personales diferentes, de modo que el primero correspondería con personas que se encuentran en el país de forma transitoria o accidental, el segundo a personas que tienen una fuerte relación con el Reino Unido y el tercero a quienes muestran lazos permanentes.

Tabla 16. Perfiles de las personas de origen gallego, viviendo actualmente en el Reino Unido

Tramos por tiempo en UK	Años	% tiempo en UK	Tramos Edad	Distribución por edad	% edad	Provincia	Distribución por provincia	% provincia	Género	Distribución por género	% género
Menos de 5 años	3	19%	Menos de 30	4	25%	A Coruña	7	44%	Hombre	8	50%
De 6 a 10 años	3	19%	De 31 a 50	6	38%	Lugo	3	19%	Mujer	8	50%
Más de 10 años	10	63%	De 50 a 65	6	38%	Pontevedra	4	25%			
						Ourense	2	13%			

Se comprueba que la mayoría lleva más de 10 años en UK, por tanto la muestra refleja perfiles con relaciones fuertes o muy fuertes con el Reino Unido. Esta estructura muestral corresponde con los fuertes flujos migratorios de Galicia en los años centrales de siglo pasado, que han decidido permanecer en el país de acogida una vez iniciado el período de jubilación. En concordancia con los tiempos de permanencia están las edades, siendo precisamente los más jóvenes quienes han permanecido menos tiempo en el Reino Unido. Aunque en la tabla no se recoge la tipología profesional, procede comentar en este espacio que entre las personas más jóvenes se distinguen dos tipos diferenciados en relación con su actividad en el país. En ambos casos se trata de actividades profesionales: de marcado carácter científico o tecnológico, que han ido UK debido a la alta especialización no han encontrado trabajo en Galicia, y de baja cualificación, que responden a la alta demanda de este tipo de empleos, generalmente en la

rama de la hostelería. Es importante hacer esta puntualización porque, como se ha comprobado en el análisis detallado de las entrevistas (expuesto en posteriores epígrafes de este estudio), la vocación de permanencia en el país es muy diferente en ambos casos.

Tabla 17. Resumen Resultados de las entrevistas a personas de origen gallego, viviendo en el Reino Unido

Módulo	**Pregunta**	**Resumen respuestas**
Preguntas de clasificación	Edad	Media de 49,23 años
	Género	Hombres 50 % y Mujeres 50 %
	Relación con Galicia	Mayoritariamente emigrantes en búsqueda de empleo, aunque de perfiles muy diferenciados
Razones por las que se encuentra en el Reino Unido	¿Cuál es el motivo principal se encuentra en el Reino Unido?	Mayoritariamente vivienda permanente o de largo plazo (más de 10 años)
	¿Cuánto tiempo lleva viviendo en el Reino Unido?	Mayoritariamente más de 10 años (más de 26 años)
	¿Vive usted solo/a o con su familia?	Mayoritariamente en familia
	¿Hubiese influido el BREXIT sobre las razones de su estancia en el Reino Unido, de haber sabido que se iba a producir?:	Mayoritariamente no creen que haya influido
	¿Ha tenido sentimiento de pertenencia a Galicia en su tiempo en el Reino Unido?	El sentimiento de galleguidad está muy arraigado entre las personas entrevistadas
Experiencia personal	¿Diría que se siente satisfecho/a de su experiencia personal en el Reino Unido?	En general la experiencia es satisfactoria o muy satisfactoria
	¿Se ha sentido bien acogido/a?	Unanimidad en la buena acogida
	¿Piensa regresar a Galicia?	En general, piensan regresar por períodos más o menos largos, pero no establecer su residencia habitual
Ámbito personal-relacional-social	¿Ha percibido algún tipo de diferencia/discriminación en usted o en algún miembro de su familia debido a su origen?	Se hacen algunos matices con respecto a personas procedentes de otras regiones del mundo (no británicos/as)
	Se podría decir que usted se siente un/a ciudadano/a británico/a?	Algunas personas, entre las que llevan muchos años en el Reino Unido, se sienten muy identificadas, pero la percepción de la propia pertenencia sólo se ha encontrado en una persona de las entrevistadas
En el terreno profesional-laboral	¿Ha cambiado o piensa que tendrá que cambiar sus planes profesionales debido al BREXIT?	Unánimemente no lo sienten. Se puntualiza que lo que se plantearían cambiar de planes si encontrasen un trabajo adecuado en Galicia
Planes de futuro	¿Cree que dejará de desarrollar su actividad profesional en el Reino Unido debido al BREXIT?	Únicamente se plantea esta posibilidad si se pudiese desarrollar su carrera profesional en Galicia
Expectativas de las instituciones Galicia	¿Piensa que las instituciones de Galicia podrían apoyar a las personas gallegas o de ascendencia gallega en el proceso del BEXIT?. ¿Cómo cree que podrían hacerlo?	En general, piensan que sí, no sugieren formas concretas en relación con el BREXIT, pero proponen apoyo para mantener el arraigo y la protección de sus valores culturales
Reino Unido	¿Piensa que las instituciones de la Unión Europea podrían apoyar a las personas gallegas o de ascendencia gallega en el proceso del BEXIT?. ¿Cómo cree que podrían hacerlo?	Se muestra escepticismo
Unión Europea	¿Piensa que las instituciones del Reino Unido podrían apoyar a las personas gallegas o de ascendencia gallega en el proceso del BEXIT?. ¿Cómo cree que podrían hacerlo?	Se muestra escepticismo

Fuente: elaboración propia

En cuanto a provincias gallegas, la distribución es desigual, pero comprensible debido al mayor impacto de A Coruña y Pontevedra, que corresponde con las provincias de mayor población en Galicia. Finalmente, la muestra está equilibrada en lo concerniente a hombres y mujeres.

Teniendo en cuenta la estructura de la entrevista. Los principales resultados se recogen, de acuerdo con la estructura propuesta, en la Tabla 17.

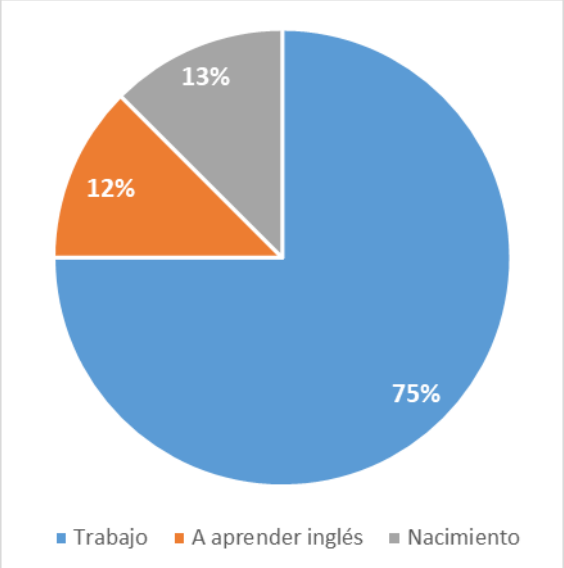
Como primera aclaración a la interpretación de los resultados queremos resaltar que los mismos se basan en las experiencias de las personas entrevistadas y que, por tanto, están sujetos a las limitaciones de la muestra seleccionada, de modo que, tal como ocurre frecuentemente en estudios de corte cualitativo, las conclusiones deben ser interpretadas en este contexto Tras la realización de las entrevistas se ha comprobado que los perfiles de gallegos/as viviendo en el Reino Unido corresponden con los esperados a la luz de la literatura académica revisada que se han detallado en el apartado 2.2, titulado Perfiles de las personas entrevistadas. Se ha evidenciado, además que las personas que llevan mucho tiempo en el Reino Unido (principalmente relacionadas con las olas migratorias de los años 60-70 del siglo pasado, que se han instalado e incluso se han quedado después de la jubilación son los padres de otro de los perfiles: las personas nacidas en Reino Unido y qué se han quedado. Es destacable el fuerte sentimiento de galleguidad generalizado y que se comentará posteriormente con detalle.

3.1. Razones por las que se encuentra en el Reino Unido

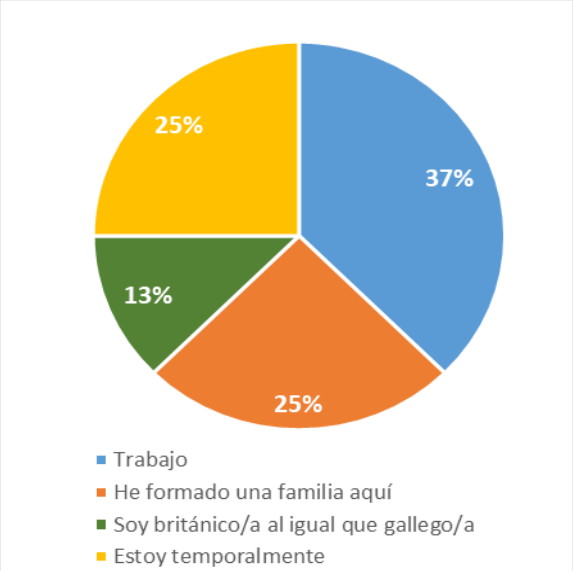
En lo relativo a las razones que han llevado a las personas entrevistadas a encontrarse en este momento en el Reino Unido, se han considerado estas razones o motivos en sentido amplio, ya que, además de las razones individuales podría haber circunstancias particulares que afectasen a dichas razones.

Gráfico 13. Razones para venir / permanecer en UK

Razones por las que ha decidido venir al Reino Unido



Razones por las que continúa actualmente en el Reino Unido



En primer lugar, las diferencias son obvias si se considera el momento en el que se toma la decisión de mudarse: el conocimiento o no del proceso del BREXIT, así como el hecho estrechamente relacionado del tiempo que llevan viviendo en UK, que es un promedio de 26,18 años (detalle de resultados en la Tabla 16). En el

Gráfico 13 se resumen las razones para venir o permanecer en el Reino Unido: algunas de las personas más jóvenes lo han hecho para aprender o mejorar el idioma inglés (12%) y, además se suelen emplear en el sector de la hostelería. En este sector, independientemente de quienes viajan por motivos idiomáticos, hay bastantes españoles/as empleados/as, algunos de los cuales son gallegos/as, incluso, a veces, son buscados en la propia ciudad de origen, tal como indica uno de los entrevistados:

> *"a nosotros nos vienen a buscar a la escuela de hostelería. Mi jefe tiene contactos en A Coruña y por eso hemos venido varios de allí, nos ofrecen trabajo al salir de la escuela y la verdad es que al principio es una buena opción." (E-14)*

Aunque la mayoría de las personas que se han entrevistado han emigrado al Reino Unido por motivos de trabajo (75 %) (

Gráfico 13), no todas ellas permanecen por ese motivo, ya que algunas se han jubilado y, sin embargo, deciden quedarse y otras tienen planeado marcharse lo antes posible, porque no se adaptan o el empleo no responde a las expectativas generadas:

> *"… pues tengo pensado marcharme el mes que viene, porque llevo aquí varios años y no he conseguido ahorrar nada. Es verdad que gano más que en Galicia, pero como todo es más caro, al final no me queda nada" (E-14)*

En el terreno laboral conviene diferenciar dos tipologías: las personas que emigran en busca de trabajo poco cualificado y las que lo hacen porque su cualificación es muy elevada y en Galicia no se encuentra trabajo para esos niveles de especialización y cualificación

> *"….. es que el trabajo que hago aquí no lo puedo hacer en Galicia, la investigación en Galicia –y en España en general- no está apoyada y las posibilidades que hay aquí no las tengo ni de lejos en casa. Ya he perdido la esperanza de regresar, por esto estoy montando mi vida aquí, porque Oxford es Oxford y su Universidad es muy buena" (E-13)*

Por otra parte, están las personas nacidas en Galicia de forma accidental, como un entrevistado que indica que

> *"Mis padres emigraron y nací cuando estaban de vacaciones en Galicia. Soy un gallego accidental, aunque mis padres me han hecho sentirme gallego con su educación, realmente lo soy por casualidad" (E-16)*

Finalmente, las personas que tienen orígenes gallegos por sus padres, trabajan en el Reino Unido porque es su "hábitat natural":

> *"Soy británico, vivo y trabajo aquí, mi familia es de aquí y mis hijos también. Intento reforzar los lazos con Galicia, pero mi esposa es británica y mis hijos también, me da pena que Galicia nos haya perdido. Mis padres no paran de*

hablarnos de Galicia, pero ellos han tenido que emigrar y yo ya no tengo más opción que ser lo que soy: británico, con padres gallegos." (E-12)

A las preguntas sobre su organización doméstica o familiar solamente dos personas afirman que vive solas, aunque una aclara que lo hace porque sus hijos han creado sus propias familias, pero también viven en el Reino Unido. El resto viven en pareja, con amigos o han formado una familia, aunque inicialmente hayan viajado en solitario. En cuanto a vivienda las casuísticas son bastante diferentes. Los que viven con amigos, en ocasiones lo hacen porque no pueden afrontar los precios de una vivienda en solitario:

"Comparto casa con otros españoles" (E-10)

"Ahora vivo sola pero antes vivía con mi familia" (E-1)

"Vivo con amigos, no puedo permitirme vivir sola por la carestía del alojamiento. En Oxford, donde yo vivo, los precios son exageradamente altos" (E-13)

"Vivo en un piso compartido, que alquilan por habitaciones" (E-14)

"Me gustaría vivir sola, pero ni se me pasa por la cabeza. Es imposible, he mirado a las afueras pero tampoco consigo nada que pueda pagar, así que no tengo otra salida que compartir una casa. Las condiciones de vida en Londres son complicadas, por los precios de la vivienda, ni lejos encontré nada para mi sola. Así que vivo a más de una hora del centro y en casa compartida" (E-15)

Sobre si piensan que hubiese influido el BREXIT sobre las razones de su estancia en el Reino Unido, de haber sabido que se iba a producir, hay unanimidad entre las personas entrevistadas:

"Cuando vine no se pensaba en esto para nada. A mí no me afecta, creo…" (E-14)

"No creo que hubiese influido, mi trabajo es muy específico, está relacionado con la investigación científica y no hay muchas oportunidades, así que he tenido que aprovechar la que se me ha ofrecido. Estoy muy contenta con el trabajo aquí, la verdad" (E-13)

Hay tres personas que dicen que les daría igual en cualquier caso, porque tendrían que emigrar igualmente al no encontrar trabajo en Galicia.

"Quizás no pues en España no iba a encontrar trabajo" (E-4)

"No, pues he tenido que venir pues en España no encontraba trabajo" (E-7)

Finalmente, los/as hijos/as de gallegos emigrantes, indican que no se sienten para nada afectados por su condición:

"No, yo nací en Galicia por accidente, mis padres trabajaban en el reino unido y nací cuando fueron de vacaciones a Galicia" (E-16)

> *"No me he preocupado de esto porque no me afectaría, yo soy británico y también español." (E-12)*

A juzgar por los resultados de las entrevistas, el sentimiento de pertenencia a Galicia está muy arraigado entre las personas gallegas en el Reino Unido, las expresiones utilizadas al hablar de este tema han sido del tipo *"siempre he tenido mucha morriña", "…echo mucho de menos mi Galicia.", u otras como:*

> *"Morriña no sé, pero me he sentido muy sola al principio, luego mejor. Sí que he pensado mucho en mi familia, en Galicia también, pero el paisaje aquí es muy parecido y en ese sentido me he sentido bastante bien. Como yo no soy de costa no he echado de menos el mar, creo que a los de la costa les cuesta más." (E-15)*

En algunos casos daban razones explicativas de este sentimiento, diferentes de las relacionadas con echar de menos a la familia y a los amigos.

> *"Siempre he tenido sentimiento de cercanía a Galicia, no puedo quitármelo de encima, y, la verdad es que tampoco quiero. Aquí (se refiere a Oxford) tenemos un buen grupo de gallegos que nos reunimos con frecuencia para recordar nuestras raíces, nuestra cultura y disfrutar de nuestras tradiciones, a veces se nos une gente de otras zonas, como de Londres, por ejemplo." (E-13)*

> *"No sé si es morriña o si les pasa también a los que no son gallegos, pero sí, ha sido duro al principio. Ahora ya estoy acostumbrada, pero Galicia... me duele estar lejos, ojalá pudiese tener este trabajo en mi tierra y vivir con mi gente."*

Este sentimiento se manifiesta también en los/as hijos/as de emigrantes gallegos/as

> *"Aunque sólo he estado en Galicia de vacaciones. Son mis padres los que me han transmitido el amor a Galicia. No sé si será un poco idealizado, pero trato de transmitírselo a mis hijos, es muy entrañable" (E-12)*

> *"Creo que siento como un gallego porque mis padres son gallegos hasta la médula y me han pasado todos sus sentimientos, pero nunca he sentido morriña tal como creo que es, porque Galicia para mí, además de la tierra de mis padres y mis orígenes, es el lugar de vacaciones de toda mi familia, la mía de niño y la mía de adulto" (E-16)*

3.2. Experiencia personal y profesional

La respuesta a la pregunta ¿Diría que se siente satisfecho/a de su experiencia personal en el Reino Unido? Pone de manifiesto dos aspectos básicos: por una parte, indica que la adaptación al principio es uno de los problemas generalizados y por otra, que, en términos generales se han sentido bien acogidos y poco o nada discriminados por razón de su origen gallego.

En el terreno profesional se podría afirmar que la satisfacción es la norma general, salvo para quienes han conseguido trabajos poco cualificados, generalmente en hostelería, y no se encuentran satisfechos:

> *"Mi experiencia profesional es y ha sido fantástica"*
>
> *"Estoy muy satisfecha de mi vida profesional en el Reino Unido, aquí, en Londres, he tenido la oportunidad de abrir mi propio negocio, y me ha ido bien".*
>
> *"He tenido mucha pena al principio, pero los compañeros me ayudaron, aquí hay muchos españoles de todas las regiones, trabajando en hostelería".*
>
> *"Es una buena experiencia, pero eso es porque soy joven, no me veo aquí para siempre."*
>
> *"Estoy bien porque trabajo y aprendo, por otra, no me encuentro cómodo, son muy raros… los ingleses, quiero decir"*

En el Ámbito personal-relacional-social y social se les ha preguntado por posibles discriminaciones en el Reino Unido y, tal como ya se ha indicado anteriormente, en términos generales, no se han percibido:

> "*Nunca me he sentido discriminado, nunca. Todo lo contrario".*
>
> *"No he tenido problemas, han sido bastante amables."*
>
> *"Si, me han acogido bien, dentro de su forma de ser, claro. Los ingleses no son tan cercanos como los españoles, pero Oxford es una ciudad llena de gente de todas partes, creo que eso también ayuda".*

Sin embargo, algunas personas han comentado cierto malestar con ciudadanos procedentes de otros lugares, que también eran emigrantes:

> *"Me he sentido muy bien acogida aunque ha habido ocasiones en las que me he sentido menospreciada, pero no necesariamente por gente inglesa."*
>
> *"Si me he sentido bien acogida pero a veces me he sentido discriminada pero no especialmente por gente inglesa si no por otros trabajadores de otros países que llevaban más tiempo que yo en el país."*
>
> *"Personalmente he tenido momentos duros, sobre todo al principio, para adaptarme a una nueva cultura, una nueva lengua, tradiciones y costumbres diferentes y me he sentido sola, a veces triste, pero no he percibido discriminación por ser de Galicia."*

Las personas de ascendencia gallega, pero que han vivido siempre en UK, se pronuncian en la misma línea y hacen hincapié en que se sienten tanto ciudadanos gallegos/españoles como ingleses:

> *Soy inglés de nacimiento, aunque con padres españoles y gallegos. No ha supuesto ninguna discriminación para mi ser de origen gallego*
>
> *"Por supuesto que nadie me ha dicho nada por ser de origen gallego o español, es que también soy inglés. He vivido en Londres toda mi vida, yo nací en Galicia por accidente, mis padres trabajaban en el reino unido y nací cuando fueron de vacaciones a Galicia. Soy británico, nacido en Galicia, pero*

no he conocido otra vida que la londinense. Nunca he ido al colegio en otro sitio, ni a la Universidad, ni he trabajado en ningún otro sitio."

3.3. El regreso a Galicia y la adaptación al entorno

El regreso es un tema que han valorado prácticamente todas las personas entrevistadas y que muchas de ellas tienen sin decidir.

"No lo sé, me gustaría, pero cada vez lo veo más lejano. No creo que haya centros de investigación de este nivel en Galicia. Una verdadera pena, porque materia prima en investigación sí que la hay…. Y no hablo por mí, que no se entienda como presunción, es que hay mucha gente muy buena que viene de Galicia y mucha otra que no viene, eso es peor, porque es talento que se pierde."

Las intenciones son muy variadas, desde quien está deseando regresar: *"Si encontrara trabajo volvería mañana"*, o lo tienen muy claro: *"Si, claro que sí, que pienso volver y espero no tardar mucho"*, pero la mayoría están en proceso de toma de decisión, dudan y *"quizás"* es una palabra que repiten con frecuencia (el 44% de las personas entrevistadas la han utilizado en la respuesta a esta pregunta). No obstante el abanico es grande y va desde quienes desean regresar pronto hasta quienes han echado raíces, que tienen hijos y nietos ingleses y el regreso no entra dentro de sus planes: "No, no voy a volver", "Ya no voy a volver. No, pues aquí tengo a mi familia, hijos y nietos.", pero algunos/as tienen lazos estrechos con Galicia e incluso vivienda habitual, pasando temporadas muy grandes en ella: "Claro que pienso volver, pero de vacaciones…. Voy todos los años, de vacaciones. ¡De hecho tengo casa allí!", o épocas de descanso "Sólo volveré de vacaciones". En este mismo sentido se pronuncian los/as descendientes de las personas emigrantes:

"Por supuesto que sí, voy con mucha frecuencia, mis padres tienen casa en Galicia y yo voy todos los veranos con mis hijos."

Tanto entre las personas que han decidido regresar, como las que dudan o entre los/as que se han decantado por establecerse definitivamente en el Reino Unido, y/o tienen nacionalidad británica, existe unanimidad al no asumir como propia la identidad inglesa:

"No, para nada, soy gallega por los cuatro costados. Pandereteira. Da terra de Breogán. Sempre."(E-13)

"No, no, yo soy gallego, y también español, pero sobre todo gallego" (E-14)

"No, me siento muy Español" (E-8)

"Nunca he perdido mi sentimiento de español" (E-9)

"No en absoluto." (E-10)

"No, estoy muy a gusto aquí, pero no me siento ciudadana Británica" (E-11)

"No ni de broma" (E-15)

Solamente una de las personas entrevistadas se ha adaptado hasta el punto de sentirse ciudadana británica, además de los/as descendientes de emigrantes que han asumido su condición de ciudadanos/as británicos.

3.4. El BREXIT y los planes de futuro

No hay unanimidad sobre la percepción de la influencia que el BREXIT puede tener sobre los planes personales o profesionales de las personas entrevistadas. Por una parte, están los que piensan que no les va a afectar, e incluso los que piensan que les beneficiará su origen gallego:

> *"No, no creo que me afecte en absoluto. Creo que mis hijos serán afortunados porque tienen nacionalidad española y seguirán siendo ciudadanos europeos, igual que yo, a pesar del BREXIT." (E-12)*

> *"Para mí no va a cambiar nada, yo tengo un negocio en propiedad y voy a seguir con él. Mi actividad profesional es la misma que la de cualquier ciudadano británico, no se verá afectada por el BREXIT" (E-12)*

> *"No lo creo, estoy a punto de jubilarme, únicamente por si me voy a vivir a España. No sé cómo se arreglaría lo de las pensiones, pero creo que no me afectará". (E-8)*

> *"No creo, pero casi me daría igual, porque yo quiero volver a casa, si me echan, me voy antes y listo". (E-15)*

> *"No lo creo, aquí saben retener el talento. Si los programas funcionan, no creo que nos manden de vuelta a casa. Espero que todo siga igual." (E-13)*

Por otra parte los que no saben y tienen dudas de su futuro, en este sentido, hay quien se basa en que en Inglaterra necesitan mano de obra extranjera y que, por tanto, el BREXIT no va a afectar a los trabajadores que ya están en el país:

> *"Espero que no, pero aún no está muy claro" (E-11)*

> *"Espero que no me afecte. Llevo muchos años aquí y creo que no va a pasar nada." (E-13)*

> *"Creo que no me va a afectar, dicen que no vamos a tener problemas, aquí no hay paro y este tipo de trabajo no suelen hacerlo los ingleses, nos necesitan" (E-14)*

Como caso especial, la persona que ha nacido en Galicia durante las vacaciones de sus padres afirma que:

> *"Espero que el BREXIT no me afecte, porque yo tengo nacionalidad española y nunca he pedido la británica, al estar en la Unión Europea. Ahora me enteraré si tengo que pedirla, sería un absurdo que no la tuviese, porque mis hermanos son británicos, mi mujer es inglesa y mis hijos también... pero con la administración nunca se sabe." (E-16)*

4. Expectativas en torno al papel de las instituciones según los resultados obtenidos de las entrevistas a personas de origen gallego actualmente residiendo en el Reino Unido

Para terminar la entrevista, se les ha preguntado sobre el posible apoyo de las instituciones, tanto a nivel de Galicia, como de España, del Reino Unido o de la Unión Europea.

4.1. Sobre el papel institucional de la Unión Europea

Se han encontrado opiniones divididas, sobre lo que se espera de la Unión Europea. En general, las personas entrevistadas no proponen modos de apoyo y algunas se muestran algo sarcásticas sobre el particular.

> *"Sí, pero no puedo opinar como" (E-3)*
>
> *"Yo creo que debieran." (E-6)*
>
> *"Sí, haciendo Las cosas fáciles para cuando vamos de vacaciones tengamos acceso a la seguridad social" (E-7)*

Por otra parte, se pone de manifiesto la importancia que se le da a la negoción política

> *"Los políticos tendrían que buscar una solución." (E-10), "No me encuentro capacitada para opinar, Los políticos son los que tienen que encontrar una solución." (E-4), "Podrían hacer algo, pero los políticos son los que tienen que negociarlo" (E-5)*
>
> *"La Unión Europea tendría que facilitar como podríamos seguir trabajando aquí." (E-11)*
>
> *"No creo que las instituciones europeas deban ocuparse de los problemas específicos de las regiones en este tema." (E-12)*

Finalmente, algunas personas consideran que la Unión Europea está muy alejada de los problemas de los/as gallegos/as en el BREXIT.

> *"Creo que no está esto en su agenda." (E-13)*
>
> *"No sé si los europeos sabrán siquiera que los gallegos tenemos que seguir emigrando en el siglo XXI" (E-14).*
>
> *"¿Podría ser que Europa se fijase en los problemas que no se resuelven en España ni en Galicia?: lo dudo." (E-15)*

4.2. Sobre la actuación de las instituciones del Reino Unido

Con respecto al papel institucional del Reino Unido (la pregunta ha sido "¿Piensa que las instituciones del Reino Unido podrían apoyar a las personas gallegas o de ascendencia gallega en el proceso del BREXIT?. ¿Cómo cree que podrían hacerlo?"), existe una opinión dividida, entre quienes opinan que este es un tema que no entra entre las preocupaciones en el Reino Unido y quienes opinan que debería existir un apoyo, sin embargo lo contextualizan en un

programa general para todos los extranjeros. Entre las personas pertenecientes al primer grupo, se encuentran opiniones bastante escépticas:

> *"No creo que este asunto esté entre las prioridades del Reino Unido" (E-12)*
>
> *"No creo que esto se le pase por la cabeza a nadie en el Reino Unido, creo que están más ocupados con sus propios problemas respecto al BREXIT que en resolver los problemas de las personas de otras nacionalidades." (E-12)*
>
> *"Ja ja.. En fin… bastante tienen con resolver el lío que han montado. Bueno… esa es mi opinión." (E-11)*
>
> *"No se siquiera si en el Reino Unido sabrán que existe Galicia, no creo que les preocupe nada." (E-14)*
>
> *"Me parece que con preocuparse por ellos ya van a estar bastante entretenidos… No, no pienso que se ocupen de nadie más que de ellos mismos." (E-15)*

En cuanto al segundo grupo, que piensa que debería haber una intervención a través de un programa general, las opiniones más representativas apuntan que:

> *"El Reino Unido tiene muchos extranjeros de diferentes países, no veo yo Al Reino Unido ayudando a los gallegos" (E-4)*

4.3. La intervención de las instituciones españolas

Existe una tendencia generalizada a pensar que el Gobierno de España debería intervenir:

> *"¡Claro!, para empezar, deberían darnos un trabajo si nos expulsan del país" (E-4)*
>
> *"Sí, facilitándonos puestos de trabajo" (E-10 y E-11)*
>
> *"Yo creo que sí, después de todo somos gallegos, pero también somos españoles." (E-6)*

Además de ver la necesidad de intervención del Gobierno Central, se hacen referencias explícitas a la necesidad de negociaciones políticas

> *"Los políticos tienen que negociar este tema en Bruselas" (E-5)*
>
> *"No tengo ni idea, pero creo que los políticos debieran trabajar para que las cosas no cambien para nosotros." (E-7)*

Por otra parte, están los que ven que la intervención debe estar más en manos de las instituciones de los Gobiernos Autonómicos en general y de Galicia, en particular:

> *""Quizá podría plantearse algún programa regional desde el gobierno central español, pero no me atrevo a opinar sobre este tema sin más conocimiento."(E-12)*

"Me da la impresión de que este tema lo van a dejar en manos de las Comunidades Autónomas" (E-16)

"Creo que los españoles piensan poco en Galicia" (E-14)

"No lo veo como un tema para tratar a nivel nacional. Creo que es más bien de la Xunta de Galicia" (E-13)

4.4. El apoyo esperado por parte de las instituciones de Galicia

Por lo que se refiere al posible apoyo de las instituciones de Galicia las respuestas han sido muy diferentes. No todas son explícitamente a favor de una intervención, se percibe el deseo de la misma, aunque con cierto tono de amargura o de desesperanza. Quizá se podría resumir en una cierta coincidencia en que Galicia debería actuar en apoyo de las personas gallegas en el Reino Unido durante el proceso del BREXIT. Como en apartados anteriores, se han registrado ciertas opiniones que parecen emitirse "en sentido figurado". Probablemente el resumen de las respuestas en este apartado se podría condensar en la frase "sentimientos de esperanza con respecto a las posibles actuaciones de las instituciones gallegas":

Sí, yo creo que sí." (E-6)

"Facilitándonos un puesto de trabajo." (E-10)

"A la gente que les hagan volver, yo creo que el gobierno Gallego debiera hacer algo por ellos, pero yo no me encuentro lo suficiente cualificada para hacer ninguna sugerencia." (E-3)

"No se me ocurre nada, un trabajo fijo, pero en España eso está muy difícil, aquí hay muchas oportunidades." (E-4)

"Bueno, a las personas que estén activas, se les podía tener en cuenta si tienen que volver." (E-5)

"Estoy seguro de que podrían hacerlo, desconozco las formas de apoyo, pero estoy convencido de que los políticos gallegos sabrán cómo hacerlo." (E-12)

"Sin duda sí podrían apoyar, lo digo en términos generales, no sólo con el BREXIT. La mayoría de los que estamos aquí es porque no hemos tenido oportunidades en Galicia y aquí también hemos aprendido mucho. Quizá un programa de retorno nos ayudaría a nivel individual, pero también podría ser bueno para el desarrollo de Galicia. Por favor, que los políticos se pongan las pilas ¿puedo decir esto?" (E-9)

La importancia de la acción política también se refleja en este apartado sobre Galicia

"Eso lo dejaremos para los políticos." (E-8)

"No sé si podemos esperar algo de los políticos, porque si no han hecho nada para darnos trabajo en Galicia, no lo van a hacer ahora que ya nos hemos ido. Creo que somos un problema menos para ellos." (E-14)

"¿De la Xunta?: me duele mucho decirlo, pero yo no espero nada, nada de nada. Si no nos ayudaron antes de que nos viésemos obligados a marchar… ¿lo van a hacer ahora?" (E-15)

PARTE V-C
PERCEPCIÓN DEL IMPACTO DEL BREXIT POR LA POBLACIÓN RESIDENTE EN GALICIA

1. La percepción del impacto del BREXIT en la cotidianeidad de las personas residentes en Galicia

La recogida de datos se ha realizado de forma presencial y también (mayoritariamente) siguiendo el procedimiento conocido como bola de nieve, consistente en distribuir el cuestionario por medio de las redes sociales, compatible con el muestreo por redes. En este caso se han utilizado dos medios: el correo electrónico y la aplicación WhatsApp para Smartphone. Este procedimiento de muestreo, aunque se ha extendido debido a la fuerte implantación de las redes sociales, se viene utilizando tradicionalmente en el campo del muestreo estadístico (Goodman, 1961). Tal como indican Handcock y Gile (2011), el término "muestreo de bola de nieve" probablemente ha estado en uso informal durante mucho tiempo, el trabajo sistemático más temprano data de la década de 1940 de la Oficina de Investigación Social Aplicada de Columbia, dirigida por Paul Lazarsfeld.

Conviene señalar que durante todo el proceso se han respetado escrupulosamente los principios éticos y las normas más estrictas para la protección de datos. Por otra parte, antes de la realización del cuestionario, se informa de su finalidad a las personas encuestadas y se les garantiza el anonimato. El mecanismo de funcionamiento del procedimiento de recogida de datos es el siguiente: se distribuye el enlace al cuestionario entre personas seleccionadas (con el objetivo de diversificar la muestra lo máximo posible), a quienes, además de pedirles que respondan a las preguntas del cuestionario, se les solicita la distribución del mismo entre sus contactos.

2. Resultados de la encuesta a la población gallega residente en Galicia

Se ha realizado una consulta entre la población gallega, en base al cuestionario recogido en la Tabla 18, en la que se recoge un primer grupo de preguntas de clasificación, y, a continuación 4 bloques de afirmaciones para las cuales las personas encuestadas deben mostrar su grado de acuerdo o desacuerdo, siguiendo una escala Likert de 5 puntos, donde 1 significa “Totalmente en desacuerdo”, 2 “Algo en desacuerdo”, 3 “Neutral”, 4 “Algo de acuerdo” y 5 “Totalmente de acuerdo”, en estos bloques se trata de evaluar los siguientes aspectos: (a) nivel de seguimiento y conocimiento de los procesos de negociación sobre el BREXIT, (b) nivel de preocupación sobre el impacto de este proceso desde dos puntos de vista: por una parte, (b-1) a nivel global en Galicia y, por otra (b-2) en lo relativo al entorno personal más cercano y (c) consideraciones sobre la implicación que deberían tener las instituciones en el apoyo potencial a las personas gallegas afectadas por el proceso del BREXIT, en este apartado se consideran distintos niveles institucionales: europeo, nacional, regional y municipal. Finalmente, se dedican los dos últimos bloques sobre los resultados esperados de este proceso y sobre a qué grupo de agentes se debe hacer responsable de dichos resultados.

El procedimiento de distribución de la encuesta ha sido a través de redes sociales, principalmente de WhatsApp, por el procedimiento bola de nieve. Aunque este procedimiento es cada vez más admitido y se ha extendido notablemente en los últimos tiempos, conviene hacer hincapié en que esta encuesta es una aproximación o tentativa exploratoria que puede

mostrar ciertos indicios, los cuales, en cualquier caso, requerirían de un sistema de recogida de datos más exhaustivo para dar robustez y fiabilidad a los resultados.

Tabla 18. Cuestionario de la encuesta para la población gallega residente en Galicia

PREGUNTAS DE CARÁCTER GENERAL Y DE CLASIFICACIÓN		
1	Preguntas de clasificación	Edad Sexo
CUESTIONARIO		
2	Seguimiento e información sobre la negociación del BREXIT	Estoy siguiendo la negociación del BREXIT Me gustaría tener más información sobre el BREXIT
3	¿Cómo de preocupado/a está usted con respecto al impacto potencial de BREXIT en Galicia?	Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia
4	¿Cómo de preocupado/a está usted con respecto al impacto potencial de BREXIT en su entorno cercano?	En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas? En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas? En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas? En relación con el comercio exterior: ¿está Ud. Preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas? En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?
5	Implicación de las instituciones con los/as gallegos/as	Creo que la Unión Europea debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT Creo que el Gobierno de España debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT Creo que el Gobierno de la Xunta de Galicia debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT Creo que las actuaciones para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT deben ser a nivel municipal
6	¿Qué espera Ud. de la negociación final?	No hay acuerdo y no se van de la UE No hay acuerdo y sí se van de la UE (períodos de negociación largos) Acuerdos sectoriales Acuerdos parciales para ciertas políticas Habrá un acuerdo global integral
7	¿A quién le achacamos los resultados finales:…?	A nadie en particular Los lobbies Las instituciones española y gallega Los estados miembros Consejo Europeo

Fuente: elaboración propia

Se han obtenido un total de 204 respuestas, de las cuales han resultado aceptables 195, una vez que se han eliminado los cuestionarios incompletos o con errores.

Independientemente de las limitaciones de la muestra, los análisis de fiabilidad de la escala para los grupos de preguntas de los bloques temáticos 3,4 y 5, que miden variables analizadas mediante la escala Likert, muestran niveles de fiabilidad aceptable, a juzgar por los valores del indicador Alpha recogidos en la Tabla 19.

Tabla 19. Fiabilidad de la escala

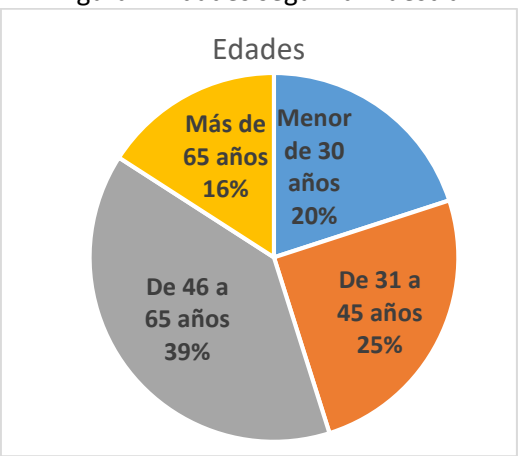
	Bloque temático	Alpha de Cronbach
3	¿Cómo de preocupado/a está usted con respecto al impacto potencial de BREXIT en Galicia?	0,788
4	¿Cómo de preocupado/a está usted con respecto al impacto potencial de BREXIT en su entorno cercano?	0,917
5	Implicación de las instituciones con los/as gallegos/as	0,701

Fuente: elaboración propia

2.1. Composición de la muestra y estadísticos descriptivos

En cuanto a las preguntas de clasificación, en la muestra con la que se ha trabajado se encuentran 2 personas prefieren no responder sobre su género, 94 son hombres (48,2%) y 99 son mujeres (50,8%); por lo que se refiere a la estructura de edades, está en la Tabla 14.

Figura 1. Edades según la muestra

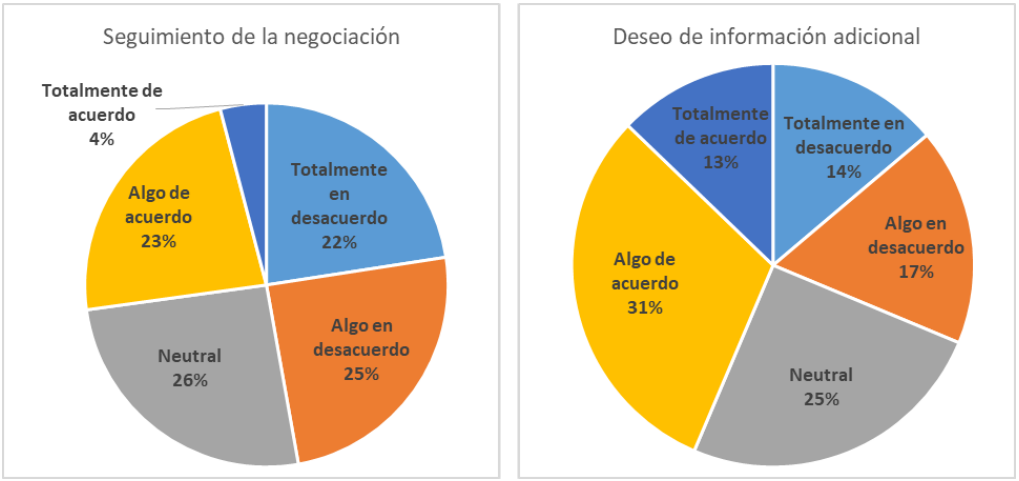


Fuente: elaboración propia

2.2. Seguimiento e información sobre la negociación del BREXIT

En este apartado se incluyen aspectos relacionados con el interés aparente por el proceso de BREXIT, ya que se analiza el seguimiento y el interés por obtener información adicional.

Figura 2.Seguimiento y deseo de información sobre el BREXIT



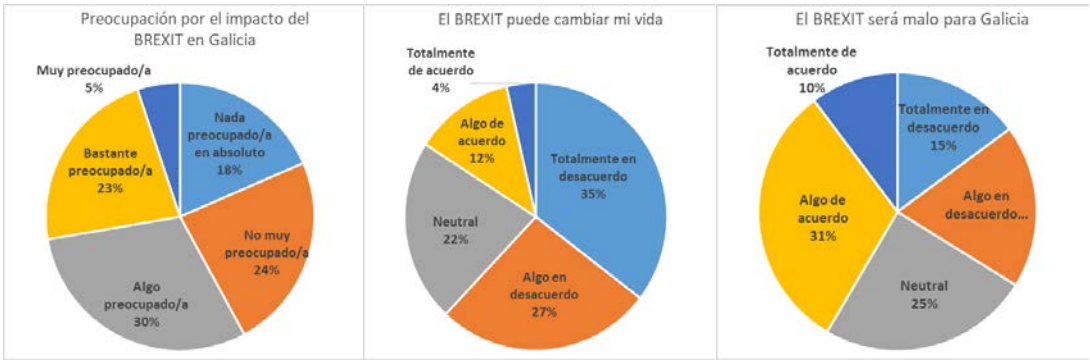
Fuente: elaboración propia

Se deduce que en Galicia no existe gran interés por este asunto, ya que un 47,2% de las personas indican que no están siguiendo el proceso y si se consideran los que son indiferentes al mismo, el porcentaje asciende al 72,8%. Solamente algo más de un 4% manifiestan seguir con interés lo que ocurre con el BREXIT (Figura 2 a). Este desinterés se confirma al comprobar que tampoco se acompaña por un deseo fehaciente de aumenta el conocimiento o la información sobre él. De hecho, no alcanzan la mitad de las personas encuestadas las que afirman desear ampliar su información, mientras que un tercio dicen que no tienen interés alguno y la cuarta parte se muestran neutrales o indiferentes (Figura 2 b).

2.3. Preocupación sobre los efectos del BREXIT en Galicia

Los efectos del BREXIT en Galicia no son un asunto que preocupe demasiado a las personas que han contestado la encuesta. Casi la mitad han respondido que no les preocupa absoluto o que no les preocupa, la tercera parte indican que tienen una ligera preocupación, y son menos de la cuarta parte los que afirman estar bastante o muy preocupados por el posible impacto en Galicia, tal como se recoge en la Figura 3.

Figura 3.Preocupación por los efectos el BREXIT en Galicia

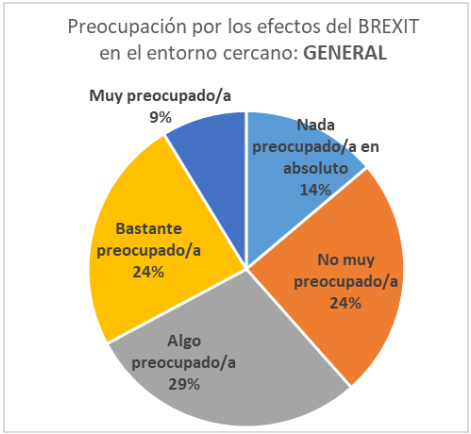


Fuente: elaboración propia

Solamente un 10% opinan que el BREXIT será malo para Galicia y el 25% piensan que no le afectará, la tercera parte no se muestran “algo de acuerdo” con que puede afectar a Galicia.

2.4. Preocupación por los efectos del BREXIT sobre el entorno cercano

Figura 4. Preocupación sobre los efectos del BREXIT en el entorno más cercano



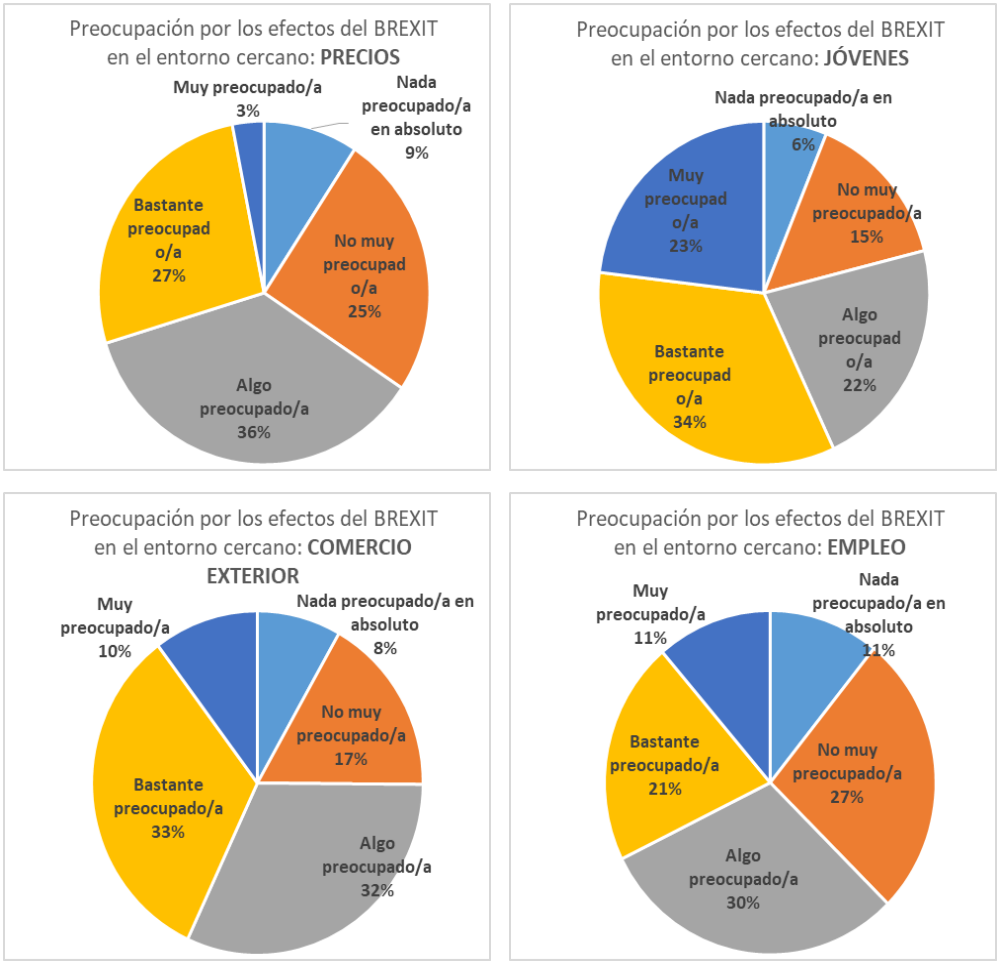
Fuente: elaboración propia

Las personas residentes en Galicia que han contestado la encuesta tienen opiniones muy diferentes sobre cómo creen que el BREXIT afecta a su entorno cercano y, como consecuencia, sus niveles de preocupación son diferentes.

Aunque la mayoría se muestra "algo precoupado/a", en un nivel intermedio (29%), las opiniones están divididas. Los resultados para la valoración general sobre este particular están resumidos en la Figura 4; en ella se comprueba que case el 40% (38,4%) no está preocupado en absoluto o no muy preocupado, menos de un tercio (32,8%) se muestran muy preocupados o algo preocupados.

El análisis pormenorizado, atendiendo a aspectos como la evolución del empleo, los precios, la juventud o el comercio exterior muestra una tendencia similar, si bien en cuanto a los posibles efectos sobre los jóvenes se manifiesta una clara preocupación en más de la mitad de las personas encuestadas, ya que el 59,6% indican su nivel alto o muy alto de preocupación. En cuanto al comercio exterior algo más del 40% muestran su preocupación y por lo que atañe a los precios y al empleo estos niveles bajan al 29,8 % y 32,3 %, respectivamente.

Figura 5. Preocupación sobre los efectos del BREXIT en el entorno más cercano



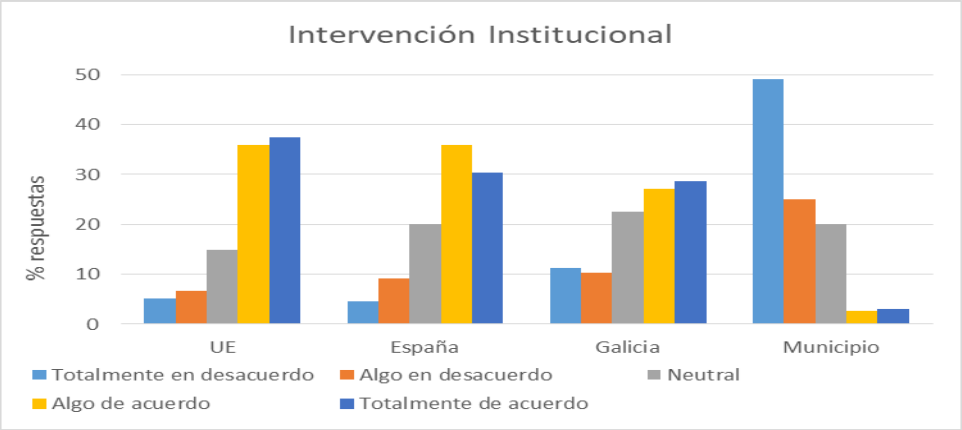
Fuente: elaboración propia

Un resumen gráfico de estas respuestas se refleja en la Figura 5, para cada una de las áreas estudiadas.

2.5. Opinión sobre la intervención de las instituciones para apoyar a las personas gallegas potencialmente afectadas por el proceso del BREXIT

Cuando se ha preguntado sobre la opinión acerca de la conveniencia de que interviniesen las instituciones para apoyar a las personas gallegas que pudiesen estar afectadas por el BREXIT, según los diferentes niveles de actuación de las instituciones, se ha comprobado que existe bastante sincronía al afirmar que el ámbito municipal no es el adecuado para realizar este tipo de acciones, del mismo modo que, mayoritariamente se muestra acuerdo sobre la conveniencia de que actúe la Unión Europea. Con respecto a nos niveles nacional y autonómico, se muestra una cierto consenso hacia la intervención a nivel nacional, aunque no se ve con malos ojos que también intervenga la Xunta de Galicia. Resumen de los resultados según porcentaje de respuestas para cada opción está en la Figura 6Figura 6. Valoración de la conveniencia de actuación institucional según niveles.

Figura 6. Valoración de la conveniencia de actuación institucional según niveles



Fuente: elaboración propia

2.6. Resultados esperados de la negociación final

El resumen de resultados esperados tras la negociación está sintetizado en la Figura 7.

Aunque hay opiniones divididas, existe una mayoría que considera que habrá acuerdos parciales sobre ciertas políticas (34%), aunque también está bastante en mente de las personas que han contestado la encuesta la posibilidad de que se plantee un escenario de una negociación larga (28%). Es reseñable el escepticismo mostrado por algunas personas que esperan que el BREXIT quede sin efecto.

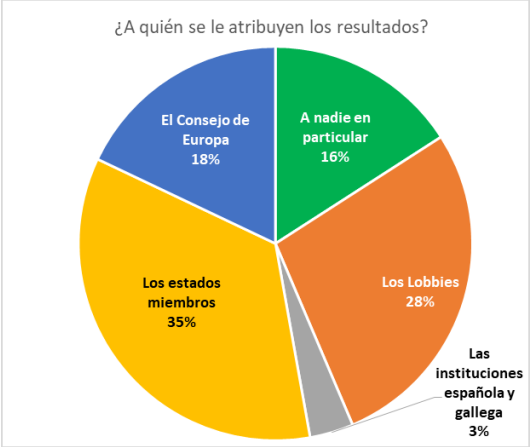
Figura 7. Resultados esperados tras la negociación



2.7. Opinión sobre a quién deben atribuirse los resultados finales del proceso

La mayoría de las personas encuestadas consideran que los resultados del proceso serán responsabilidad de la actuación de los estados miembros (35%), aunque mas de la cuarta parte consideran que la intervención de los lobbies será responsable de los resultados obtenidos. El Consejo de Europa será responsable según la opinión del 18% de los encuestados y menos de la quinta parte consideran que nadie en particular debe ser considerado responsable. Finalmente, son muy minoritarias las opiniones que atribuyen la responsabilidad de los resultados a las instituciones españolas o gallegas. La Figura 8 resume estas opiniones.

Figura 8. ¿A quién deben atribuirse los resultados del proceso?



2.8. Análisis comparativo atendiendo al género

Para poder comprobar si las mujeres encuestadas opinan diferente a los hombres, se ha realizado un análisis de comparación de medias para muestras independientes, mediante una t de student.

Los resultados indican que sólo se encuentran diferencias estadísticamente significativas en los tres ítems siguientes:

- En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?
- En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?
- En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?

Los valores específicos de los estadísticos, para los ítems con diferencias se muestran en la Tabla 20. En todos los casos los valores promedio para las mujeres han sido mayores que para los hombres, tal como se comprueba en la Tabla 21.

Tabla 20. Prueba T de Student para igualdad de medias atendiendo al género

T de Student para muestras independientes		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias			
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias
En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	0,970	0,326	-2,226	191	0	-0,366
	(b)			-2,230	190,873	0,027	-0,366
En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	0,156	0,693	-2,816	191	0,005	-0,400
	(b)			-2,818	190,826	0,005	-0,400
En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	0,207	0,650	-3,840	191	0,000	-0,627
	(b)			-3,839	190,286	0,000	-,627

(a) Se han asumido varianzas iguales (b) No se han asumido varianzas iguales

Tabla 21. Valores medios de las respuestas de hombres y mujeres en los ítems con diferencias estadísticamente significativas en medias.

Estadísticos de grupo

Sexo		N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Hombre	94	2,74	1,097	0,113
	Mujer	99	3,11	1,186	0,119
En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Hombre	94	2,68	0,975	0,101
	Mujer	99	3,08	0,997	0,100
En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Hombre	94	3,19	1,139	0,117
	Mujer	99	3,82	1,128	0,113

Las mujeres están más preocupadas por los posibles efectos sobre los jóvenes, el empleo y los precios, en su entorno más cercano

2.9. Análisis comparativo atendiendo al entorno rural/urbano

Las diferencias que se encuentran en las preocupaciones de las personas encuestadas que viven en la zona rural, en relación con la zona urbana se encuentran en aspectos de tipo general sobre la percepción del impacto para Galicia o, en términos también generales, para su entorno más cercano, mientras que en los aspectos más concretos, como empleo, juventud, etc. no se aprecian discrepancias.

Los ítems en los que se han encontrado diferencias estadísticamente significativas, una vez realizado el correspondiente análisis de di referencias de medias para muestras independientes, son los siguientes:

- Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia
- Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida
- La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia
- En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?

Los resultados del test, para los ítems con diferencias se muestran en la Tabla 22.

Tabla 22. Prueba T de Student para igualdad de medias atendiendo a la zona rural o urbana de residencia

T de Student para muestras independientes		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias			
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias
Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia	(a)	1,229	,269	3,042	193	,003	,572
	(b)			3,319	93,876	,001	,572
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida	(a)	,898	,344	2,704	193	,007	,514
	(b)			2,878	89,434	,005	,514
La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia	(a)	,067	,796	2,672	193	,008	,538
	(b)			2,751	84,049	,007	,538
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	(a)	,039	,843	3,306	193	,001	,631
	(b)			3,348	81,673	,001	,631

(a) Se han asumido varianzas iguales (b) No se han asumido varianzas iguales

Fuente: elaboración propia

Tabla 23. Valores medios de las respuestas de personas que viven en el entorno rural y urbano en los ítems con diferencias estadísticamente significativas en medias.

Estadísticos de grupo

Zona de residencia		N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia	Entorno Urbano	147	2,86	1,174	0,097
	Entorno Rural	48	2,29	0,988	0,143
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida	Entorno Urbano	147	2,35	1,174	0,097
	Entorno Rural	48	1,83	1,038	0,150
La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia	Entorno Urbano	147	3,16	1,228	0,101
	Entorno Rural	48	2,63	1,160	0,167
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	Entorno Urbano	147	3,05	1,155	0,095
	Entorno Rural	48	2,42	1,127	0,163

Fuente: elaboración propia

Tal como se comprueba en la Tabla 23, los valores promedio de las respuestas de las personas que viven en la zona rural son más bajos que en la zona urbana, indicando una mayor preocupación de estas últimas sobre el impacto del BREXIT en Galicia.

Los habitantes de las zonas urbanas gallegas están más preocupados por los efectos del BREXIT en Galicia o y piensan que su forma de vida puede estar más afectada que quienes residen en zonas rurales

2.10. Análisis comparativo atendiendo a la edad

Para analizar las posibles diferencias debido a la edad, se ha realizado un análisis ANOVA, que ha dado como resultado diferencias estadísticamente significativas (nivel de confianza del 95%) en los ítems que se muestran en la Tabla 24.

Tabla 24. Diferencias por razón de edad, Resultados ANOVA

RESULTADOS COMPARACIÓN DE MEDIAS	Prueba de Levene		ANOVA de un factor	
Item que muestra diferencias estadísticamente significativas	**Test**	**Sig.**	**F**	**Sig.**
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi **forma de vida**	2,03	0,11	5,23	0,00
En relación con **el empleo**: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	1,24	0,30	4,32	0,01
En relación con **los precios**: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	1,10	0,35	3,27	0,02
En relación con **los jóvenes**: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	2,09	0,10	4,58	0,00
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	1,03	0,38	2,88	0,04

Fuente: elaboración propia

Una vez que se ha comprobado la existencia de diferencias por razón de edad en los ítems señalados, se ha procedido a la realización de los correspondientes test post hoc, teniendo en cuenta los resultados del test de Levene para contrastar la igualdad de varianzas entre los grupos (véase Tabla 24).

Tabla 25. Diferencias por razón de edad, Resultados ANOVA

Item que ha mostrado diferencias estadísticamente significativas	Grupo de edad	N	Media	Desviación típica
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi **forma de vida**	Menor de 30 años	39	2,74	1,272
	De 31 a 45 años	49	2,33	1,144
	De 46 a 65 años	76	2,08	1,117
	Más de 65 años	31	1,74	0,893
	Total	195	2,22	1,161
En relación con **el empleo**: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Menor de 30 años	39	3,51	1,097
	De 31 a 45 años	49	2,92	1,304
	De 46 a 65 años	76	2,71	1,081
	Más de 65 años	31	2,90	1,044
	Total	195	2,95	1,168
En relación con **los precios**: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría	Menor de 30 años	39	3,23	0,872
	De 31 a 45 años	49	2,96	1,020

ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	De 46 a 65 años	76	2,64	1,016
	Más de 65 años	31	2,97	0,983
	Total	195	2,89	1,002
En relación con **los jóvenes**: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Menor de 30 años	39	4,05	1,123
	De 31 a 45 años	49	3,35	1,267
	De 46 a 65 años	76	3,29	1,141
	Más de 65 años	31	3,74	0,965
	Total	195	3,53	1,177
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	Menor de 30 años	39	3,33	1,009
	De 31 a 45 años	49	2,94	1,162
	De 46 a 65 años	76	2,67	1,226
	Más de 65 años	31	2,81	1,167
	Total	195	2,89	1,177

Fuente: elaboración propia

Es necesario realizar estos tests porque los resultados hasta el momento simplemente detectan diferencias por razón de edad, pero no precisan exactamente entre que grupos de edad específicos se encuentran dichas diferencias. Al objeto de determinar estos detalles, se han realizado los test de Bonferroni y Tuckey, indicados en el caso de que se asuman varianzas iguales entre grupos) y se ha comprobado que los resultados arrojados por ambos son similares. El detalle de los mismos se analiza en los siguientes párrafos. Los valores medios por grupo de edad para cada uno de los ítems estudiados se resumen en la Tabla 25.

2.10.1. Percepción de los posibles cambios en la forma de vida como consecuencia del BREXIT

Las diferencias encontradas apuntan hacia el grupo de personas menores de 30 años como más preocupadas por los posibles impactos en su forma de vida. Estas diferencias se encuentran entre este grupo de edad y todos los demás considerados en la encuesta, mientras que entre los otros grupos no se han detectado diferencias estadísticamente significativas. Los valores mostrados para este ítem en la Tabla 25 son indicativos de este resultado.

Los jóvenes sienten más preocupación sobre los posibles efectos del BREXIT en su forma de vida que los mayores

2.10.2. En cuanto al empleo

Se han comprobado diferencias estadísticamente significativas por razón de edad en los temores de los posibles efectos del BREXIT sobre el empleo. Sin embargo, curiosamente, estas diferencias, una vez realizadas las pruebas *post hoc* (mediante los test de Tukey u Bonferroni), no se encuentran entre las personas que están en edad laboral y las que no, sino entre las que están en edad de trabajar, en concreto entre los grupos de personas más jóvenes, de menos de 30 años (que están iniciando su andadura laboral o prevén iniciarla pronto) y las que están próximas a la jubilación (de 46 a 65 años), siendo las pertenecientes al tramo de mayor edad las que tienen menos preocupación. La Tabla 25 permite comprobar los valores medios y comprender la razón de los resultados arrojados por los test *post hoc*.

Las personas ente 46 y 65 años muestran menor preocupación por los efectos sobre el empleo que los jóvenes menores de 30 años

2.10.3. Sobre la preocupación por la evolución de los precios

Al igual que para el empleo, son los grupos de edades comprendidos en tres 46 y 65 años y los menores de 30 años los que indican diferencias en su preocupación por la evolución de los precios, estando estos últimos más preocupados que los primeros.

Las personas ente 46 y 65 años muestran menor preocupación por el posible impacto en la evolución de los precios que los jóvenes menores de 30 años

2.10.4. La preocupación del impacto del BREXIT sobre la juventud en Galicia

La mayor preocupación por el impacto sobre la juventud de los posibles efectos del BREXIT en Galicia se manifiesta entre las personas más jóvenes (menores de 30 años), pero también entre las mayores de 66. En la Tabla 25 se ve con claridad como las medias de las respuestas son más elevadas, y los resultados de los test de Bonferroni y Tuckey refuerzan esta idea al demostrar que estas diferencias son estadísticamente significativas, es decir, que se espera que se deban precisamente a la pertenencia al grupo de edad en concreto y no a cualquier otro factor, con una probabilidad del 95%.

Las personas menores de 30 años y las mayores de 65 son las más preocupadas por los posibles efectos del BREXIT sobre la juventud

2.10.5. En términos generales

El grupo de edad entre 46 y 65 años es el que se muestra, en términos generales, menos preocupado que los demás (véanse valores promedio de las respuestas en la Tabla 25), sin embargo las diferencias estadísticamente significativas sólo se encuentran con el grupo de personas más jóvenes.

En términos generales, las personas entre 46 y 65 años están menos preocupadas por los efectos del BREXIT, particularmente en relación con las personas menores de 30 años

PARTE VI
PRINCIPALES CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Principales conclusiones y recomendaciones

La actual situación política concerniente a las negociaciones del Reino Unido con la Unión Europea, en lo que atañe al marco de aplicación del BREXIT, señala, en primer término, las siguientes conclusiones:

a) Existe, cada día, una mayor inquietud relativa en que la negociación llegue a estar culminada en el tiempo acordado. Un "no-deal" tendría graves consecuencias para los ciudadanos y para las empresas. En la medida que no está excluida esta posibilidad, podría llegar el día señalado y no haber acuerdo final. O sea, muy preocupados por la ausencia de resultado de la negociación.
b) Aumenta, asimismo, la opción de un elevado riesgo entre las diversas opciones finales. Tener que escoger entre un "no-deal" y una negativa a traspasar las "líneas rojas", supone una mala elección. Es decir, se debe evitar el fracaso de la negociación.
c) Uno de los nudos gordianos de la negociación es el denominado problema irlandés. La frontera entre el Reino Unido y la República de Irlanda se extiende alrededor de 360 kilómetros. La ruptura de los acuerdos actuales supondrían la recuperación de los anteriores 18 puntos aduaneros y los 200 pasos de carretera que antaño eran libres. Evidentemente, es un paso atrás, después de 20 años; constituyendo una grave amenaza. La libertad de movimientos entre Irlanda e Irlanda del Norte se vería afectada; y serían notorios los efectos sobre los flujos de mercancías, especialmente los agrícolas que serían las más afectadas. Asimismo, también estarían amenazadas las conectividades ya sean ferroviarias como marítimas.
d) La cuestión referida a las condiciones del futuro acuerdo de libre cambio supone lo siguiente. En primer lugar, la propuesta británica, de 6 julio de 2018, no responde a los criterios definidos por el Consejo Europeo, del 23 de marzo de 2018, ya que es más parecido a un "acceso a la carta" al mercado europeo. En segundo lugar, en lo que atañe a los diferentes sectores económicos directamente concernidos por el abandono del Reino Unido, sobresalen los siguientes. En materia agrícola el futuro acuerdo de libre cambio requiere estipular aquellas reglas relativas a los orígenes de los productos, al seguimiento y control de las normas de gestión sostenible, y que el Reino Unido no se transforme en una plataforma de re-expedición de productos procedentes de terceros países. En materia pesquera, el mantenimiento de las posibilidades de pesca y de acceso a las aguas para todos los tipos de barcos y la puesta en marcha de una gestión común y sostenible de los stocks, exigen que exista un acuerdo reciproco y basado en los convenios bilaterales y acuerdos internacionales. En materia industrial, el futuro acuerdo de libre cambio deberá limitar las barreras no aduaneras, prever los derechos de aduanas limitados y reducidos, y solventar las dificultades logísticas vinculados a los controles aduaneros.

En términos políticos y económicos, el BREXIT es una negociación extremadamente compleja y completamente inédita. Esto es, es compleja porque abarca una amplia variedad de temas, políticas y acuerdos; y es inédita en la medida que es la primera ocasión en que un Estado Miembro de la Unión Europea desea abandonar dicha institución.

Las posiciones están bien delimitadas. Sin embargo, todavía existe un clima de cierta incomprensión y desconfianza. El establecimiento de una posición clara por parte de los parlamentarios británicos está siendo muy controvertida dadas las divisiones existentes dentro de los propios partidos políticos en el Parlamento de Westminster, dadas las distintas visiones contradictorias y diferentes sobre el BREXIT y sobre la interpretación de los resultados del referéndum. De una parte, existen los que se denominan BREXITers (favorables a una salida neta de la Unión Europea, la denominada hard-BREXIT) y los partidarios del mantenimiento de unas relaciones cada vez más estrechas con la Unión Europea (que últimamente difunden con profusión sus pensamientos).

Así las cosas, se puede llegar a esquematizar los posibles escenarios de la siguiente forma:

a) Por la parte comunitaria se formulan cuatro recomendaciones:
    i. preservar la unidad y la cohesión de los 27 Estados Miembros;
    ii. informar y consultar a los parlamentos nacionales que deberán ratificar el futuro acuerdo entre el Reino Unido y la Unión Europea;
    iii. afirmar que ningún Estado no puede obtener más ventajas estando fuera de la que Unión Europea que dentro; y
    iv. asegurar el carácter indisociable de las cuatro libertades que constituyen la contraparte del acceso al mercado interior y rechazar, en consecuencia, toda segmentación de las políticas sectoriales relativas al acceso al mercado europeo único, tanto en las perspectivas de un acuerdo de retirada como en el acuerdo final de las relaciones futuras entre el Unión Europea y el Reino Unido. La Unión Europea no podría, por tanto, aceptar una mayor diferenciación entre los EEMM, pues se alejaría del proyecto de construcción europeo más potente y unido.
b) Por la parte británica, los dirigentes políticos desean ser respetuosos con la decisión popular expresada en el referéndum. Sus objetivos se centran en pretender conseguir una situación mejor que la disponible en la actualidad dentro de la UE; ello supondría situase entre dos límites: aceptar el BREXIT y preservar los intereses de los consumidores y empresas británicas atenuando los efectos negativos. Las expectativas son inciertas por doble motivo; el riesgo no es solo la ausencia de un acuerdo; sino también que llegando a un acuerdo en las negociaciones, éstas últimas no fueran aprobadas en el Parlamento británico o por la propia opinión pública. De llegar a estar situación, el verdadero riesgo sería el asumir el "coste del BREXIT". De ahí, que si se sugiere formular un segundo referéndum, (demandado por ciertas personalidades y colectivos) tendrían que apelar a unas nuevas elecciones, a una nueva Cámara y a un nuevo gobierno; o sea, sería un nuevo planteamiento jurídico-político.

En suma, la Unión Europea justifica, legítimamente, su unidad y su mercado único; desea preservar una competencia leal entre los EEMM, impidiendo acuerdos parciales y segmentados. Se observa con preocupación que una retirada del Reino Unido, contribuidor neto al presupuesto europeo, acarree unos presupuestos menores y una dotación financiera menor para ciertos programas y políticas comunes, como por ejemplo sus repercusiones en la PAC y las políticas de Cohesión.

La Unión Europea no puede aceptar situaciones de negociación sector por sector, dejando de lado las obligaciones vinculadas al funcionamiento con el mercado único, escogiendo únicamente las ventajas y no comprometiéndose con las normas comunes.

1.1. La difícil y compleja negociación. El marco de las relaciones futuras

Las negociaciones del BREXIT se desarrollan en dos grades etapas: antes y después de la fecha de retirada del Reino Unido de la Unión Europea. El artículo 50 del Tratado de la Unión Europea pone de manifiesto las condiciones y las modalidades de la retirada; así como el marco de relaciones futuras con la Unión Europea, ya sea en el caso de que existiera o no existiera acuerdo entre la UE y el Reino Unido, antes del 21 de enero de 2019.

Desde el comienzo de las negociación se ha revelado la necesidad establecer un periodo de transición que fuera a la vez corto y enmarcado en reglas y procedimientos. El Reino Unido ha sugerido un periodo de dos años y solamente ha obtenido 21 meses, hasta el 31 de diciembre de 2010, porque la Unión Europea ha preferido que el periodo de transición termine con el fin del actual Marco Financiero Plurianual.

Durante el periodo de transición el Reino Unido debe cumplir con el *acquis communautaire* y será considerado un país tercero, con lo que no podrá participar en la vida de las instituciones europeas ni será invitada a la toma de decisiones.

Para la Unión Europea, a partir del 29 de marzo de 2019, nada va cambiar salvo que el Reino Unido no participará en la toma de decisiones. Sin embargo, el Reino Unido mantiene su posición centrada en que es autónoma en la aplicación de sus derechos soberanos en sus fronteras; en sus aguas territoriales y que no está sometida a la jurisdicción de los Tribunales de Justicia Europea. No obstante, según el borrador de acuerdo, sin acuerdo concluido, el Reino Unido durante el periodo de transición debe contribuir al presupuesto de la Unión Europea, someterse a la competencia del Tribunal de Justicia, y estará sin poder influir en la vida institucional de la Unión. Dicho de otra forma, el Reino Unido tendrá más deberes que derechos; y estará en una situación menos favorable que antes y muy distante de las posiciones defendidas por los BREXITers.

Los pilares de la negociación por parte comunitaria se centran el mantener el principio de las cuatro libertades y que el Reino Unido durante el periodo de transición no puede establecer acuerdos comerciales con países terceros. Es evidente, por lo tanto, que las condiciones estipuladas por la Unión Europea no van a satisfacer, enteramente, a los británicos; y, en consecuencia, el gobierno de Theresa May debe prever un nuevo marco sobre las futuras relaciones entre el Reino Unido y la Unión Europea.

Los escenarios posibles son varios. Pero se pueden resumir en tres opciones. La adhesión del Reino Unido al Espacio Económico Europeo (EEE); la negociación de un Acuerdo ad hoc, como los ejemplos de Suiza o Canadá; y la ausencia de acuerdo, esto es, las relaciones comerciales entre el Reino Unido y la Unión Europea serán elaboradas en el marco de la Organización Común del Comercio (OMC).

El primer escenario, el EEE no constituye la solución más correcta para el Gobierno británico ya que no responde al deseo manifestado por el referedum de junio de 2016. La adhesión comporta obligaciones sustanciales (contribución al presupuesto de la Unión Europea, asunción de lo esencial del *acquis* donde, además, el Reino Unido no podrá influir). Debería, asimismo, admitir el principio de las cuatro libertades. Y tener en consideración que los Estados miembros del EEE están excluidos de los acuerdos comerciales negociados por la

Unión Europea con terceros países. En la medida que el 80% de las exportaciones británicas están orientadas hacia los países de la Unión Europea y que el EEE no cubre los campos de la agricultura y la pesca, será difícil que el Reino Unido pueda aceptar esta opción.

El segundo escenario, un acuerdo económico y comercial, al estilo del suscrito con Canadá, supone admitir que ciertos productos puedan, progresivamente, acceder al mercado europeo sin aplicación de derechos de aduana. Dichos derechos se mantendrían durante un periodo de tiempo para ciertos sectores. Están previstas exclusiones de este acuerdo, como son los casos de productos agrícolas. Tampoco las empresas financieras y algunas de servicios se podrán beneficiar de tales consideraciones. En resumen, no es un acuerdo aduanero, sino un acuerdo de acceso privilegiado. Podría ser utilizado por el Gobierno británico.

El tercer escenario es el correspondiente a la ausencia de acuerdo (hard-BREXIT). Evidentemente, no es una opción deseable. Supone la existencia de derechos de aduanas, el mantenimiento de barreras no aduaneras, la exigencia de certificaciones, de normas homologables, de retenciones en fronteras, de trámites administrativos y burocráticos, etc. El gobierno británico sugiere la posibilidad de un "arreglo aduanero facilitado" (texto de la propuesta de julio 2018) destinado a evitar los controles en las fronteras pero sin admitir ni someterse, en su integridad, al *acquis communautaire*; sosteniendo, asimismo, una zona de libre cambio, limitada solo para los productos agrícolas e industriales. Es decir, el Reino Unido desea conservar las ventaja del mercado único, pero limitando la libertad de circulación de las personas provenientes de la Unión Europea.

No hay duda de las implicaciones económicas que supone el BREXIT. Un reciente rapport de la Cámara de los Comunes (2018) estima que si llega a aprobar un acuerdo de Libre Cambio "clásico", la pérdida para la economía del Reino Unido llegaría a ser del 4,8% del PIB, en el curso de los próximos quince años. Y que dicha pérdida potencial, conduciría a una endeudamiento obligatorio de cerca de 55 milliards de libras esterlinas, de aquí a 2033. La consultora Wyman & Clifford Chance estiman, asimismo, una reducción de cerca de 70 milliards de euros el impacto de las medidas tarifarias y no tarifarias; de las que 32 milliards de euros serán soportadas por las empresas británicas; y el resto por las empresa europeas.

La situación de las personas y la cuestión de los derechos de los ciudadanos constituyen dos de los aspectos claves del BREXIT. De una parte, alrededor de 3,6 millones de ciudadanos europeos están establecidos en el Reino Unido; y, de otra parte, en torno a 1,2 millones de británicos residen en países de la Unión Europea. Las negociaciones entre la Comisión Europea y el Reino Unido han concluido con un acuerdo provisional (18 marzo 2018), sobre los derechos de los ciudadanos y sobre el periodo de transición. La libre circulación se aplicará durante el periodo de transición, del 29 marzo 2019 al 31 de diciembre de 2020. A partir, entonces, del 1 de enero de 2012, los ciudadanos que hayan residido durante un periodo de cinco años en el Reino Unido (o en la Unión Europea para los ciudadanos británicas) adquieren un derecho de residencia permanente. La continuidad de dicha estancia está recogida en el derecho comunitario (Directiva 2004/38/EC, de 29 abril, 2004).

El Gobierno británico ha publicado, recientemente, el 21 de junio de 2018, las reglas que se van a aplicar respecto a las demandas de permiso de estancia para aquellos ciudadanos europeos que deseen continuar residiendo en el Reino Unido después del BREXIT (Home Office,2018). Los candidatos deberán proveerse de su identidad, de su residencia en el Reino Unido; y una declaración de que no han estado condenados. Les costará en torno a 73 euros

(65 libras esterlinas) y un coste menor para los menores de 16 años. También se definen los procedimientos para lograr el estatuto de residencia permanente (settled status); en tanto que los ciudadanos establecidos en el Reino Unido con una estancia menor de cinco años podrán obtener el estatuto de pre- residentes (pre-settled status) para demandar gratuitamente el estatus de residente permanente, una vez que el periodo de cinco años haya concluido.

1.2. Los efectos y repercusiones sectoriales

Las consecuencias del BREXIT para el sector agrario están enmarcadas en dos ejes. El primero implica que una revisión del presupuesto de la Política Agraria Común dentro del Marco Financiero Plurianual. En la actualidad, la Comisión Europea está barajando una reducción del 5% de la asignación de los créditos de compromiso para los 27 EEMM. El segundo eje tiene relación con el tipo de acuerdo de libre cambio que se suscriba. No cabe duda que la negociación se encamina hacia la definición de unas nuevas barreras tarifarias. Y, en este sentido, los sectores de la carne roja, aves, productos lácteos serán los más afectados. Hay que tener en cuenta, asimismo, que la tasa de autosuficiencia británica está cifrada en el 62%; lo que induce a tener que importar productos alimentarios provenientes de la Unión Europea. De ahí, la necesidad de ser vigilantes en la concreción de dichos acuerdos de libre cambio, toda vez que el Reino Unido posee acuerdos con la Commonwealth y EEUU; pudiendo convertirse en una plataforma de re-expedición de productos procedentes de países terceros hacia la Unión Europea. El futuro acuerdo deberá precisar tales reglas, normas y controles.

Las implicaciones para el sector pesquero están delimitadas por tres factores. El acceso a las aguas; la asignación de las posibilidades de pesca; y los intercambios comerciales. En un principio, el acceso a las aguas, en adelante británicas, podrá extenderse durante el periodo transitorio (hasta el 31 diciembre 2020). Luego, el Reino Unido recuperaría su soberanía (desde el 1 enero 2021); y es, entonces, cuando es preciso re-definir las relaciones entre las partes. Dicha negociación es vital para el futuro de la pesca europea, ya que los UE-27 dependen en un 33% en volumen y en un 25% en valor, de las aguas británicas. La tasa de dependencia llega a ser del 45% para Bélgica; 40% para Países Bajos; 39% para Dinamarca; 37% para Irlanda; 30% para Alemania; 24% para Francia; y menos del 5% para España. Un cierre de las aguas británicas a las flotas pesqueras europea tendría una fuerte incidencia en el mercado y en las rentas. El segundo factor está relacionado con lo expuesto anteriormente. Los 27 EEMM de la Unión Europea deberán proceder a re-asignar sus cuotas de pesca en el nuevo escenario; y España debería aprovechar las nuevas condiciones para sustituir ciertas normas discriminatorias para sus flotas, tales como el principio de la estabilidad relativa, aprobado en 1983, cuando España todavía no formaba parte de la UE. Es ahí, donde convendría establecer las nuevas pautas y asignaciones, en correspondencia con la capacidad de producción; tasa de dependencia; efectos socio- económicos; y gestión común y sostenible de los stocks. Fundamentados los criterios de gestión, los parámetros a seguir estarían basados en el principio de rendimiento máximo sostenido y en el respeto a las reglas de control. El tercer factor hace referencia al establecimiento de las tasas aduaneras y el suministro de pescado al mercado europeo. Finalmente, también es necesario e indispensable garantizar el mantenimiento de acuerdos negociados directamente entre los EEMM. Hacen referencia a la Convención de Londres, suscrita en 1964, que permite la pesca recíproca entre las 6 y 12 millas a lo largo de las costas de los países miembros; y a las convenciones internacionales y acuerdos bilaterales y multilaterales bajo los que están faenando buques pesqueros españoles.

El sector industrial deberá afrontar cuatro grandes desafíos. El primero está relacionado con los procedimientos administrativos y la concepción logística. Nos referimos a las formalidades administrativas que pueden llegar a convertirse en un auténtico "cuello de botella"; y provocar una ralentización de los ritmos de los intercambios. Los riesgos de ruptura de aprovisionamiento son reales y pueden provocar desabastecimientos. El segundo desafío está vinculado a las tarifas aduaneras. Afecta, sin duda alguna, a la actividad automovilística, en la medida que es demandante de componentes; y éstos al proceder de diferentes países están sometidos a diferentes tasas aduaneras. Resulta, pues, necesario, incluir pautas en el acuerdo final que evite distorsiones y facilite el funcionamiento eficaz de las mencionadas actividades. El tercer desafío concierne a las barreras no aduaneras; sobre todo, las de orden reglamentario. Afectan, por lo tanto, a las normas estándar y al reconocimiento mutuo de las mismas. El último desafío, es el que atañe a la movilidad de los trabajadores; y, más en concreto, a los especializados. Varias actividades están afectadas por este asunto, por ejemplo, la industria aeronáutica y la farmacéutica requieren de personal cualificado y su demanda genera problemas adicionales.

En referencia al sector financiero las opciones británicas comienzan a admitir el hecho de que los servicios financieros no formarán parte de un eventual Acuerdo de Libre Cambio. En consecuencia, las consecuencias son las siguientes: i) pérdida del denominado "pasaporte financiero europeo"; esto es, el permiso para poder operar en el conjunto del territorio de la Unión Europeo a partir de poseer su base geográfica en el Reino Unido; ii) la City dejará de ser la plaza financiera de la Unión Europea, lo que supondrá el repatriamiento de ciertas actividades financieras desde la City de Londres a otras capitales de la Unión Europea. Tanto el Eurogroup Consulting como el Institut Bachelier estiman que "el ecosistema financiero británico puede perder entre un 15% a un 25% de sus rentas, y 200.000 empleos". En dicho contexto, bancos instalados en Londres, como HSBC, UBS, JP Morgan, Goldman Sachs, han hecho saber su predisposición de desplazar sus empleos hacia otras capitales europeas; iii) es preciso definir el nuevo papel de la Cámara de Compensación, para permitir los intercambios de los activos, productos derivados, materias primas, etc.

En suma, el fin del pasaporte financiero supondrá una redistribución de las cuotas de mercado de las industrias financieras; en la medida que la Unión Europea está siendo muy clara al respecto, al afirmar que "los servicios financieros no serán parte de la negociación ni forman parte de los acuerdos". En base a ello, un número de bancos americanos, chinos o japoneses que, en la actualidad, están instalados en Londres, podrían pasar a operar desde otras capitales europeas. Aunque, a fuer de ser sinceros, ello no supondrá una "ruptura brutal capaz de desestabilizar el mercado bancario y financiero continental". Sin duda alguna, habrá que concordar un "acceso recíproco y de equivalencia", entre las empresas de servicios financieros a ambos lados del Canal de la Mancha a fin de que los costes de los servicios financieros y de inversión no comporten costes elevados para los usuarios, una mayor competencia desleal, y un efecto negativo sobre las políticas monetaria y fiscal.

1.3. Actuaciones finales

Luego de un amplio y prolongado debate, no exento de intensos conflictos dentro del Gobierno británico (dimisión de dos ministros, el de exteriores y el encargado de la negociación con la UE) y del partido político gobernante en el Reino Unido, la primera ministra ha presentado sus propuestas de "salida suave", en el marco de un

documento titulado "The Future Relations between the United Kingdom and the European Union" (Julio, 2018). Sus principales conclusiones las reflejamos en laTabla 26.

Tabla 26. Propuesta de "salida suave" formulado por la primera ministra, Theresa May. (Julio 2018)

1.- Abandonar la Unión Europea el 29 marzo de 2019.
2.- Acabar con la libre circulación de personas y recuperación de las fronteras inglesas.
3.- Cesar la contribución financiera británica al presupuesto comunitario.
4.- Lograr la plena autonomía para alcanzar tratados de libre asociación con otros países.
5- Conformar una zona de libre comercio entre el Reino Unido y la Unión Europea con una serie de reglas comunes para bienes industriales y productos agrícolas.
6.- Compromiso de mantener altos estándares de calidad, derechos laborales y medio ambiente.
7-. Capacidad de bloqueo por parte del Parlamento Británico en todas las nuevas regulaciones.
8.- Abandonar la Política Agraria Común (PAC) y la Política Pesquera Común (PPC).
9.- Restablecimiento de la supremacía de los Tribunales de Justicia británicas, acabando con la jurisdicción del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en el Reino Unido.
10.- Regular la los controles fronterizos entre Irlanda e Irlanda del Norte, ni entre Irlanda del Norte y Gran Bretaña.
11.- Mantener una estrechas colaboración en materia de seguridad con la UE
12.- Definir una política exterior y de defensa independiente, que trabaje en coordinación y en paralelo con la UE y otros aliados

Fuente: elaboración propia

Frente a esta demanda británica, las acciones futuras se enmarcan bajo estos considerandos:

a) La situación y las reflexiones finales formuladas en la actualidad (comienzos de agosto 2018) no pueden prejuzgar los futuros desarrollos en las próximas semanas (y máxime antes de la negociación final).
b) Hemos expresado las dificultades inherentes a la negociación y hemos llamado la atención sobre los riesgos y los grados de exposición de las actividades y personas. A la vez, hemos subrayado las inquietudes más profundas, cuyas repercusiones son tanto económicas como sociales; y a corto, como a medio/largo plazo.
c) La redacción de este estudio constata la necesidad de reflexionar, de manera permanente, sobre la eventualidad de una ausencia de acuerdo, ya sea porque no hay acuerdo sobre todo; o porque no hay acuerdo sobre nada.
d) Las inquietudes sectoriales han sido tomadas en consideración, ya sea desde la percepción de la desilusión, como desde la percepción de la preocupación, tanto en lo que concierne a las actividades agrícolas, pesqueras o industriales.
e) La Unión Europea ha sostenido, desde el comienzo, sus prioridades en lo que concierne a las negociaciones de salida del Reino Unido de la Unión Europea. La UE continúa afirmando que, en base a mantener la integridad del mercado único, no es posible ni admisible segmentar, ni fragilizar las normas y reglas. La Unión Europea desea, por lo tanto, preservar su unidad.
f) La posición británica aparece menos sólida. Oscila desde una interpretación maximalista, los BREXITers, producto de una interpretación rígida del referéndum; hasta otra posición negociadora, en base a un acuerdo a la carta (posición defendida por la primera ministra). No obstante, en el mes de julio de 2018, comienzan a ser publicadas encuestas sobre lo que podría ocurrir si hubiera un segundo referéndum, iniciativa lanzada por políticos y empresarios de primer nivel. Sin embargo, el pueblo británico es soberano y de él dependerá la posición final que debe ser ratificada por la Cámara de los Comunes y de los Lores.

g) El libro blanco del Gobierno británico podría ser la base de partida para clarificar su posición negociadora. Aunque hay un gran distanciamiento entre la posición acordada y las tesis comunitarias, a juicio del negociador de la Unión Europea es un "paso adelante" de cara a plasmar una cooperación estrecha.
h) Cualquier acuerdo, ya sea total o parcial, deberá tener en cuenta un período de transición. Sobre el mismo, es preciso determinar con exactitud y sin tapujos, las normas y los procedimientos; así como la forma de sujeción a las normativas y quienes juzgaran los acontecimientos y prácticas.

Como bien ha afirmado muy recientemente Michel Barnier (2018), negociador principal de la Unión Europea y responsable de las negociaciones, el Reino Unido dejará la Unión Europea el 29 de marzo de 2019. Al mismo tiempo, plantea, en su formulación, varias cuestiones de interés: a) la tarea de la Unión Europea consiste en organizar su desvinculación de las instituciones y políticas de la Unión Europea y mirar hacia adelante; b) la salida del Reino Unido debe producirse de manera ordenada. El 80% del acuerdo de la retirada está decidido; c) El Reino Unido ha aceptado cumplir con todas las obligaciones financieras contraídas como miembro de la Unión Europea; d) se establece un periodo de transición de 21 meses para adaptarse, dado que permanecerá en el mercado único y en la Unión Aduanera hasta el 31 de diciembre del 2020; e) pero un 80% no es el 100%; aún quedan por acordar aspectos como el de las "indicaciones geográficas" de productos alimentarios donde la Unión Europea ha creado un valor significativo para agricultores y productores; f) el mayor riesgo está en Irlanda, tratando de evitar una frontera rígida con Irlanda del Norte y proteger el acuerdo de Viernes Santo.

Esto es, fue el Gobierno británico quien ha decidido abandonar el mercado único y dejar el espacio común, donde personas, bienes, servicios y capitales circulan libremente. El Reino Unido conoce bien las ventajas de dicho mercado único. Sin embargo, algunas de las propuestas del Gobierno de Theresa May socavan alguno de los logros de la Unión Europea. Los británicos desean mantener la libertad de las mercancías; pero no la de personas y servicios; y desean aplicar normas aduaneras de la UE sin estar dentro de su ordenamiento jurídico. Finalmente, quiere recuperar su soberanía absoluta, decisión que no es aceptable en el marco de la Unión Europea.

Como corolario final, suscribimos el análisis descrito por el CES, en su Memoria sobre la situación socio-económica y laboral, España 2017, cuando afirma "la Unión Europea ha mantenido una postura clara, fuerte y cohesionada frente al Reino Unido. Es necesario, en todo caso, que la negociación se desarrolle en un marco de transparencia y reciprocidad con el objetivo de reducir la incertidumbre tanto a medio como a largo plazo, durante los años en que se desarrolle el proceso de negociación y la aplicación de los acuerdos alcanzados". Confía, igual que todos, en que en otoño del 2018 se logre un acuerdo definitivo, que deje un margen suficiente para la aceptación por el Parlamento Europeo, el Parlamento británico y la ratificación de los Estados Miembros de la Unión Europea, de forma que todo quede listo para hacer efectiva la salida el 29 de marzo de 2019.

2. El efecto sobre Galicia

Repasando los aspectos migratorios, los intercambios comerciales, los flujos de inversión directa, y los efectos sobre el turismo, Galicia no es la CCAA que mayor grado de exposición muestra respecto a una retirada del Reino Unido de la Unión Europea.

Diversas estimaciones llevadas a cabo hasta el momento no reflejan impactos extremadamente negativos (Chen et al, 2017; CEPREDE, 2016).

Ello no obsta para poder afirmar que los efectos sobre la economía gallega y sus actividades, que conforman la base económica, son notables en aquellos supuestos de un hard-BREXIT o de un no-acuerdo final.

Las consideraciones expuestas en nuestro trabajo evalúan, de una parte, que una ausencia de acuerdo supone endurecer las condiciones de exportación de nuestros productos al Reino Unido, al tener la economía británica la consideración de país tercero; y, en consecuencia, la imposición de controles, homologaciones y trámites burocráticos más estrictos, recortarán la actual libre circulación de mercancías, servicios y capitales; y habría, en consecuencia, que afrontar una nueva situación que podría llegar a suponer una paralización de ciertos flujos y corrientes comerciales, así como un retraso en lo que atañe a los suministros y ventas debido a las nuevas tramitaciones.

En segundo lugar, en lo que concierne a las cuestiones referidas a las actividades pesqueras, la salida del Reino Unido de la Unión Europea supondría, como hemos reseñado previamente, que el Reino Unido proceda a declarar su soberanía sobre sus aguas; y, por lo tanto, será necesario formular un nuevo acuerdo entre la Unión Europea y el Reino Unido; así como llevar a cabo una nueva actualización en lo concerniente a la distribución de las posibilidades de pesca en aguas comunitarias para las flotas de los países de la Unión Europea; y, asimismo, definir, con mucha claridad y transparencia, las nuevas condiciones relativas a los intercambios comerciales, en lo que respecta a los derechos de aduana, barreras no aduaneras y contingentes.

En tercer término, son relevantes los aspectos relacionados con los trabajadores y los ciudadanos gallegos actualmente en el Reino Unido, ya sea en lo que hace referencia a las condiciones de los trabajadores consolidados en las empresas, ya sea a aquellos que disfrutan de estancias cortas y especializadas (estudios o desplazados por sus empresas). En todos los supuestos se ven afectados en una triple dimensión: en lo que atañe al derecho de estancia; en lo que concierne al acceso a las prestaciones sociales; y en las cuestiones relacionadas con la asistencia sanitaria.

2.1. Análisis DAFO

En resumen, la perspectiva de Galicia respecto a los grados de exposición relativos al BREXIT se puede esquematizar en el DAFO recogido en la Tabla 27.

Tabla 27. DAFO

DEBILIDADES	**AMENAZAS**
Economía con superávit comercial y con alta sensibilidad al comercio exterior, máxime en sectores/empresas claves de la base económica. Predominio de empresas de pequeño tamaño y escasa productividad. Relativas a las condiciones de acceso de los turistas británicos. Baja integración y conectividad en lo que respecta a las redes de transporte transeuropeos. Escasa apuesta por la logística y los nuevos campos relacionados con la digitalización. Falta de una conjunción más estrecha entre las empresas y las universidades, en lo que hace referencia a los programas I+D+i y uso de las patentes.	Fuerte competencia con terceros países, sobre todo con los proveedores de materias primas. Fuerte reducción de las condiciones de acceso y cuotas de pesca en la z.e.e. británica. La aplicación de los derechos de aduana y normas británicas en lo que atañe a la exportación de productos agro-alimentarios. Devaluación de la libra esterlina y sus efectos sobre el comercio e inversiones. Paralización de proyectos de cooperación. Algunos autores consideran que cuando se evalúa el efecto sobre el bienestar delos países que permanecen en la UE, hay que tener en cuenta el potencial efecto dominó, por el cual la salida de un miembro influyente del club podría reducir los incentivos de los demás miembros del club a permanecer.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
Posición geo-económica para el desarrollo de estrategias marítimas. Fuerte especialización en economías basadas en recursos naturales; en productos agro-alimentarios; y en mar-industriales. Desarrollos tecnológicos avanzados en energías renovables. Posición internacional consolidada en industrias textiles. Elevado know-how en industrias navales y tecnologías marinas. Experiencias en movilidad y nuevos emprendimientos. Alta cualificación de los profesionales gallegos y amplia dotación científica de los centros universitarios.	Apuesta por la intermodalidad para convertir a Galicia como parte integrante de las conexiones Oeste/Este Europeo Elaboración y presentación de proyectos de cooperación para acogerse a los nuevos fondos europeos. Inversiones empresariales y formulación de convenios en el Reino Unido, aprovechando la influencia británica en sus áreas económicas. Refuerzo de la base económica y tecnológica y búsqueda de ratios más eficientes para mejorar las exportaciones Estímulos para incrementar el tamaño empresarial y las oportunidades de cambiar el modelo productivo. Liderar campañas para un mejor posicionamiento en el atlántico europeo.

Fuente: Elaboración propia

Referencias

Arthuis, J. (2017). *Perspectives financières européennes 2012-20127. Quel budget pour quelle Europe?.* Foundation Robert Schuman. Policy Paper, 453, 27 novembre, 2017.

Bachtler, J., & Begg, I. (2018). Beyond Brexit: Reshaping policies for regional development in Europe. *Papers in Regional Science*, *97*(1), 151-170.

Bailey, D., De Propis, L. (2014). Manufacturing restoring and its Limits: the UK automotive case. *Cambridge Journal of Regions, economy and Society. 7*(3)*,* 379-398.

Bailey, D., De Propis, L. (2017). *BREXIT, UK Automotive and implications for industrial policy*, in Bailey D. & Budd, L. (eds). The Political Economy of BREXIT. Agenda Pub, London.

Barnier. M. (2018). *El acuerdo tras el BREXIT*. El Pais, 2 agosto, 2018

Bertelsmann Stiftung (2015). Cost and benefits of a UK exit from the European Union. GED Study.

Bizkaia (2017). *Informe sobre el BREXIT*. Diciembre 2017.

Bloom, N., Lemos, R., Sadem, R., Scure, D., Van Remen, J. (2014). "The New Empirical Economics of Management". Journal of the European Economic Association. 12 (4)). 835-876.

Bureau, J.P. (2018). Pour une PAC renouvelée en soutien à une agriculture durable. Notre Europe. *Institut Jacques Delors, Policy Paper, nº 223*. 29 May 2018.

Butcher, L. (2017). *BREXIT: how will it affect transport?.* House of Commons. Briefing Paper 7633, 12 June 2017.

Byrne, S., Rice, J. (2018). *Non Tariff Barriers and Goods Trade: a BREXIT impact analysis.* Central Bank of Ireland. Vol. 7.

Camós, C, Garcia Cortázar, C., Suárez, B. (2017). *La reforma de las pensiones en Europa*. Ed. Laborum, capítulo V. Murcia.

Centre for European Reform (2016). T*he economic consequences of leaving the EU. The final rapport of the CER commission BREXIT*. 2016.

CEOE (2016). *BREXIT, situación actual y exposición de la economía española al Reino Unido*. Departamento de Asuntos Económicos y Europeos, Madrid,

CEOE (2016). *BREXIT: situación actual y exposición de la economía española al RU. Nota , 1*3 julio, 2016.

Chen, W., Los, B., McCann, P. Ortega-Argilés, R., Thissen, M., Van Oort, F. (2017). The continental divide? Economic exposure to BREXIT in regions and countries on both sides of the Channel. *Paper in Regional Science, 97*(1), 25-53.

CityUK (2016). *A practitioner´s Guide to BREXIT. Exploring its consequences and alternatives to EU membership*. Mars 2016

Comisión Europea (2017). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones. El futuro de los alimentos y de la agricultura.* COM(2017), 713 final. Bruselas, 29,11,2017.

Confederación de la Industria Británica (2018) *Smooth Operations – An A-Z of the EU rules that matter for the economy*, Abril 2018.

Consejo Económico y Social. España (2018). *Memoria sobre la situación socio-económica y laboral España 2017*. Resumen Ejecutivo Madrid.

Davis, J., Feng, S., Patton, M. (2017). *Impact of alternative post-BREXIT trade agreements on UK agriculture: sector analysis using the FAPRI-UK Model.* Agri-Food, Bioscience Institute.

De Matías, D. (2018). España y Reino Unido, dos economías avocadas a entenderse tras el BREXIT. *Boletín Económico de ICE, 3101,* 31-52.

De Propis, L., Bailey, D. (2017). BREXIT and the UK automotive industry. *National Institute Economic Review. Vol. 242*, 1.

Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Pessoa, J.P., Van Reenen, J. (2016). *The cost and benefits of leaving the EU: Trade Effects.* Technical paper CEP, BREXIT Analysis 02, mars.

Dhingra, S., Ottaviano, G., Rappoport, V., Sampson, T., Thomas, C. (2017). UK Trade and FDI: a post BREXIT perspective. *Paper in Regional Science. 97*(1). 9-24.

Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. (2015). *Should We Stay or Should We Go? The economic consequences of leaving the EU?*. Centre for Economic Performance (CEP), London of School of Economics. Paper EA022. mai.

Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T., Van Reenen, J. (2016). *The impact of BREXIT on foreign investment in the UK*. CEP BREXIT Analysis nº 3. London LSE, Centre for Economic Perfomance.

Dhingra, S., Sampson, T. (2016). *UK-UE Relations After BREXIT. Whats is Best for the UK Economy?,* in R.E. Baldwin (ed.). BREXIT Beckons: Thinking Ahead by Leading Economist.

Doering, R., Kempf, A., Berkenhagen, J., Bernreuther, M., Hentsh, S., Kraus, G., Raetz, H-J., Rohlf, N., Simons, S., Stransky, C., Ulleweit, J. (2017). *BREXIT Consequences for the Common Fisheries Policy-Resources and Fisheries: A case Study.* European Parliament. Research for PECH. Policy Departement for Structural and Cohesion Policies. Brussels.

Downing, E. (2016). *EU referendum: impact on UK agriculture Policy*. House of Commons. Briefing Paper 7602, May 2016.

Downing, E. Coe, S. (2018). *BREXIT: Future UK agriculture policy*. House of Commons. Briefing Paper 8218, 31 January 2018.

Dustmann,C., Frattini, T. (2013). *The fiscal effect of Immigration to the UK. Centre for Research and Analysis of Migration*. Discussion Paper Series. CDP 22/13. November. 2013.

Egert, B., Gal, P. (2016). *The quantification of structural reforms in OECD Countries: A new framework. OECD*. Economics Department Working Paper nº 1354.

Eliasen, S.Q., Kirkfeldt, T.S., Aaren, S., Jacobsen, R.B. (2017). *Socio-economic consequences of BREXIT four larger fishing port and their communities. An assessment of potential consequences of BREXIT for the ports and communities of Skagen, Hirtshals, Hanstholm and Thyboron.* Aalborg University.

Ernst & Young (2015). *EY´s attractiveness survey UK 2015. Another great years- but time to reflect on how the UK con stay ahead of the pack*.

Espon (2017). *BREXIT les consequences d´un départ pour la politique regionale de l´UE et pour le Luxembourg*. Université de Luxembourg.

Foch, X. (2018). *La ruptura no es gratis.* El País, 27, marzo 2018.

Gallego Losada, R. (2017). El BREXIT y su impacto sobre el estado de bienestar: salud y pensiones. *Revista Europea de Derechos Fundamentales, 30*, 123-151

Garcia-Negro, Mª C., Rodriguez, G. (2018). *Impacto económico na pesca galega do BREXIT*. Informe presentado pola Universidade de Santiago de Compostela para a Conselleria de Mar-Xunta de Galicia, 15 decembro 2017.

González Alemán, H. (2017). *BREXIT y sector alimentario. Donde estamos y hacia dónde vamos*. Cajamar. Informes / Documentos Técnicos, 55.

Goodman, L. A. (1961). Snowball sampling. *The Annals of Mathematical Statistics, 32 (1)*, 148-170.

Gower, M. (2016). Leaving the EU: How might people currently exercising free movement rights be affected?. *Common Briefing paper CBP 7525. 22*, June 2016. http://researchbriefings.parliament.uk/ResearchBriefing/Summary/CBP7525

Gutiérrez E., Martin, C. (2018). *Un análisis de la exposición comercial de las empresas españolas al Reino Unido.* Banco de España. Boletín Económico 2/2018.

Gutiérrez, E., Martín, CC. (2018). *Un análisis de la exposición comercial de las empresas españolas al Reino Unido.* Banco de España. Boletín Económico 2/2018.

Haas, J. (2017). *BREXIT et Budget de la l´UE: menace ou opportunité. Bertelsmann Stiftung-Jacques Delors Institute.* Policy Paper. 183. janvier.

Haas, J. (2017). *EU Budget what´s the cost of Europe. Europe Briefing* –Jacques Delors Institut-Berlin. November.

Haas, J., Rubio, E. (2017). *Research for AGRI Committee-Possible impact of BREXIT on the EU budget and, in particular, CAP funding*. European Parliament. Policy Department for Structural and Cohesion Policies. Brussels.

Handcock, M. S., & Gile, K. J. (2011). Comment: On the concept of snowball sampling. *Sociological Methodology, 41*, 367-371.

Harrison, A. y Rodríguez-Clare, A. (2010), "Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries", en Rodrik, D. y Rosenzweig, M. (eds.) *Handbook of Development Economics, vol.5*, pp. 4039-4214

Head, K., Mayer, T. (2016). *Brands in Motion. How frictions shape multinational production.* UBC Working Paper. Available at: htpp:// www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2015-26,pdf.

Home Office (2018). *EU Settlement Scheme: statement of intent*. 21 Junio 2018.

House of Commons (2018). *EU Exit analysis cross Whiteball Briefing*, 2018.

House of Lords (2017). *BREXIT: Fisheries. European Union Committee. 87th Report of Session 2016-2017*. HL Paper 78. London.

Kahn, M. (2017). *Port et BREXIT: les enjeux pour le Royaume Uni, la Belgique, l´Irlande et les Pays-Bas, et discussion sur les conséquences pour les ports franÇais*. Trésor/Ministère de l´Economie et des Finances.

Keating, M. (2018). *The repartition of competence in agriculture after BREXIT.* Centre Contribution Change. Research Briefing, January.

Koenig, N. (2018). *Four options for the EU-UK defense cooperation post-BREXIT*. Blog, Jacques Delors Institute- Berlin. 7 fevrier 2018.

Kölling, M. (2017a). *El impacto del BREXIT para el presupuesto de la UE*. ARI nº 53. Real Instituto Elcano. Madrid.

Kölling, M. (2017b). *El futuro de las finanzas de la Unión europea: el largo camino hacia una reforma de Marco Financiero Plurianual de la UE más allá de 2002*. ARI nº 58/2017. Real Instituto Elcano. Madrid.

KPMG (2014). *The UK automotive industry and the EU.* London.

KPMG (2017). *BREXIT: retos y oportunidades para la empresa española.*

KPMG (2017). *La empresa española ente el BREXIT.* Madrid.

LeGallic, B., Mardie, S., Metz, S. (2017). *Problématiques comerciales et économiques associées. Parlement Européen. Étude commandée para la Commision PECH- Politique Commune de la Pêche et BREXIT.* Dpt. Thématique des politiques structurelles et de cohésion, Brusseles.

Leighton, D. (2018). *Associated British Ports. Transport Committee. Hearing on the impact of BREXIT on maritime transport*. Parlamento Europeo. 20 February, 2018.

Levarlet, F., Seri, Paolo, Zingaretti C., Hrelja D., Longeroux E. (2018), Assessing the exposure of EU27 regions and cities to the UK's withdrawal from the European Union, European Committee of the Regions 14 march 2018, Brussels

Llandes, S., Molina, I., Otero, M., Steinberg, F. (2018). España ante el BREXIT. Real Instituto Elcano. Madrid. Elcano Policy Paper, marzo.

López Cumbre, L. (2016). *Consecuencias laborales del BREXIT*. Gómez-Acebo&Pombo. Análisis GA&P. septiembre 2016.

López Cumbre, L. (2016). *Seguridad Social tras el BREXIT*. Gómez-Acebo&Pombo. Análisis GA&P. septiembre 2016.

Lulle, A., Moroşanu, L., & King, R. (2018). And then came BREXIT: Experiences and future plans of young EU migrants in the London region. *Population, Space and Place, 24*(1), 1-11. //doi.org/10.1002/psp.2122

Manthorpe, J., Harris, J., Stevens, M., & Moriarty, J. (2018). 'We're effectively becoming immigration officers': Social care managers' experiences of the risk work of employing migrant care workers. *Health, Risk & Society,* 1-13.

Massot, A. (2017). *Hacia la PAC a 27: condicionantes institucionales y presupuestarios*, XI Congreso de la Asociación Española de Economía Agraria. Orihuela/Elche, 13-15 setiembre 2017. 197-199.

Matias, D. (2018). España y Reino Unido, dos economías avocadas a entenderse tras el BREXIT. *Boletín Económico de ICE, 3131*, 31-52.

Mckenzie, L. (2017). 'It's not ideal': Reconsidering 'anger'and 'apathy'in the BREXIT vote among an invisible working class. *Competition & Change, 21*(3), 199-210.

Minford, P. (2016). Understanding UK Trade agreements with the EU and other countries. *Cardiff Economics Working Papers, nº E2016/1*, mars.

Mitchell, I, (2017). *The implications of BREXIT for UK, EU and global agricultural reform in the next decade.* Chatman House. The Royal Institute of International Affairs. Briefing, November,. 2017.

Moïsé, E., Le Bris, F. (2013). Trade Cost- What have we learned?. *OCDE Trade Policy Papers, nº 150*.

Nardelli, A. (2018). *EU Exit Analysis - Cross Whitehall.* Briefing, January 2018.

New Economics Foundation (2017). *Not in the same boat. The economic impact of BREXIT across UK Fishing Fleets.*

OCDE (2016). The economic consequences of BREXIT. A Taxing Decision. *OECD Economic Policy Paper. nº 16*, avril.

Oliver Wyman & Clifford Chance (2018). *The Red Tape Cost of BREXIT*, 12 mar, 2018.

Open Europe (2015). *What would a Norway-style relationship with the EU entail?.* 28 October, 2015.

Oxera (2016). Agenda-BREXIT implications for the transport sector, june 2016.ANFACO-CECOPESCA. (2018). *BREXIT: Impacto en el sector de productos de la pesca y de la acuicultura*. Marzo 2018.

PA Consulting (2016). BREXIT: *The impact on Automotive manufacturing in the UK.* London.

Paterson, O. (2017). *UK fisheries policy post-BREXIT. UK2020.* htpp://www.uk2020.org.uk/wp-content/uploads/2017/04/UK-2020-Fisheries-Policy-Post-BREXIT.pdf.

Phillipson, J., Symes, D. (2018). A Sea of Troubles: BREXIT and the fisheries question. *Marine Policy 90*, 168-173.

Polly, J., Bryant, C. (2016). *Post-BREXIT Financial Services deal – Are the EU´s hands tied by its Canadian deal?*. 6 September, 2016.

Price Waterhouse Coopers (2016). Leaving the EU: I*mplications for the UK economy.* mars 2016.

Prime Minister (2018). *The future relationship between the United Kingdom and the European Union*. July 2018.

PwC (2016). *The impact of BREXIT on the automotive sector*.

Rodil, O. y Martín, J.M. (2016), "*Participación regional en las cadenas globales de valor: una aproximación al caso de las regiones españolas*". XLII Reunión de Estudios Regionales. Santiago de Compostela, 16-18 noviembre 2016.

Sampson, T. (2016). Dynamic Selection: An Idea Flows Theory of Entry, Trade and Growth. *Quaterly Journal of Economcis. 131*(1), 315-380.

Seidler, V. H. (2018). *Making sense of BREXIT: Democracy, europe and uncertain futures*. Bristol, United Kingdom: Policy Press - University of Bristol.

SEUE (2017). *Negociación sobre la retirada del Reino Unido de la UE.* Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. Abril, 2017.

SMMT (Society of Motor Traders and Manufacturers) (2017). J*une car manufacturing falls as industry calls on government to outline BREXIT plans.* London.

Smyth, M. & Pearce, B. (2008). *Air Travel Demand. IATA Briefing nº 9. Measuring the Responsiveness o air travel demand to changes in prices and incomes.*

Sobrino Heredia, J.M. (2017). *Cadre juridique de la gouvernance. Parlement Européen. Étude commandée par la Commision PECH-Politique commune de la Pêche et BREXIT.* Dpt. Thématique de politiques structurelles et de cohesion. Bruselles.

Socomano, M., Martin, P.C., Álvarez, S.E., Morato, R. (2015). Estructura relacional da industria automobilística mundial: grupos, redes e campos. *Revista Brasileira de Gestao de Negocios. Vol. 18 (62)*. 505-524.

Stewart, B.D., O´Leary, B.C. (2017). *Post-BREXIT Policy in the UK: a new dawn? Fisheries, Seafood & The Maritime Environment.*

The Economist Intelligence Unit, - EIU. (2018). *A year to go: How BREXIT will impact UK industry. A report by the economist intelligence unit.* ().The Economist. Retrieved from http://pages.eiu.com/rs/753-RIQ-438/images/How_BREXIT_will_impact_UK_industry.pdf?mkt_tok=eyJpIjoiTm1FME9UbG1

ORFkzTVRjMyIsInQiOiJpV2ZjY1owc3RqMWtSZ21QSytLYmpGU09ndktORXpjTDJGeFVcL0xGRXc5Qkp6RlwvZlpIQ0tVZUJcL1E2enBreFNTVzN1MmtIZVloVDlRdjdjaWF2MUFqNDJaMVdRSlF2d3hCZFFGeWczXC9hN2tEb2l0VlwvRE5UQWdzMTIrTWwyeWl3In0%3D

Vicard, V., Weber, S. (2018). *Quelle periode de transition pour l´après BREXIT?*. Le Blog du CEPII, Post, february 15, 2018.

Xunta de Galicia (2017). *Análisis sobre el impacto del BREXIT en Galicia.* Santiago de Compostela, 21 diciembre 2017.

Anexos

Estudio de los efectos económico del BREXIT sobre el sector pesquero de Galicia

El trabajo encargado por la Consellería do Mar de la Xunta de Galicia, en 2017, al Departamento de Economía Pesquera de la Universidad de Santiago de Compostela revela la dificultad y la complejidad de una cuantificación. Dificultad manifestada en lo que afecta a los datos, en la medida que en el informe se subraya la existencia de varios datos estadísticos oficiales que podrían ser utilizados en los cálculos de la negociación. Esto es, de una parte, los procedentes de Eurostat; de otra parte, los procedentes de la Comisión que, a su vez, tienen como origen el SCTEP. Ambos no son coincidentes y arrojan diferencias muy notables. La segunda consideración radica en la complejidad en el funcionamiento y operatividad de la flota, dado que, por un parte, en el Reino Unido hay que contemplar la pesca desembarcada en aguas inglesas, galesas y nor-irlandesas; y, al mismo tiempo, distinguir los buques de bandera británica y los otros. Los acuerdos internos en el Reino Unido dificultan en exceso las diferentes opciones y escenarios.

Galicia contabiliza un total de 96 buques arrastreros que están presentes en los caladeros comunitarios. Representa el 70% del total español. Son barcos dotados de avanzados dispositivos de detección, captura, procesado y de estiba. Las empresas están muy bien dimensionadas y muestran un elevado índice de sostenibilidad en sus quehaceres de extracción y manipulación de los productos pesqueros.

Siguiendo el estudio de la Universidad de Santiago de Compostela, dirigido por María do Carme García-Negro y Gonzalo Rodríguez, la actividad de estos barcos está relacionada con 44 de los 88 sectores económicos de Galicia.

Estableciendo los coeficientes técnicos correspondientes a la última tabla I-O de la economía gallega, los impactos de una paralización absoluta y permanente de la flota mencionada, podrían llegar a alcanzar un total de 533 millones de euros, para el año 2016, de los 61.000 millones de que genera la economía gallega en su conjunto. Como bien se apunta en el estudio, los cálculos se refieren a “las implicaciones potenciales en su conjunto”, ya que “no es lo que perdemos; sino el significado que tiene dentro del conjunto de la proyección interior en el ámbito de los inputs intermedios”. Porque, a fuer de ser sinceros, los propios investigadores manifiestan “aunque la pesca en la negociaciones de la salida del Reino Unido de la Unión Europea es bastante residual, la flota gallega posee un relevante tirón de la demanda, aparte del empleo directo y de una relevante importancia estructural para la economía gallega”. Es, por tanto, un ejercicio de pura teoría; cuyos resultados finales quedarán condicionados y sujetos a una difícil y compleja negociación.

Resultados estadísticos del análisis del cuestionario a la población residente en Galicia

Género

Género

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hombre	94	48,2	48,2	48,2
	Mujer	99	50,8	50,8	99,0
	Prefiero no decirlo	2	1,0	1,0	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Edad

Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menor de 30 años	39	20,0	20,0	20,0
	De 31 a 45 años	49	25,1	25,1	45,1
	De 46 a 65 años	76	39,0	39,0	84,1
	Más de 65 años	31	15,9	15,9	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Seguimiento e información sobre el proceso del BREXIT

Estoy siguiendo la negociación del BREXIT

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	44	22,6	22,6	22,6
	Algo en desacuerdo	48	24,6	24,6	47,2
	Neutral	50	25,6	25,6	72,8
	Algo de acuerdo	45	23,1	23,1	95,9
	Totalmente de acuerdo	8	4,1	4,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Me gustaría tener más información sobre el BREXIT

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	27	13,8	13,8	13,8
	Algo en desacuerdo	34	17,4	17,4	31,3
	Neutral	49	25,1	25,1	56,4
	Algo de acuerdo	60	30,8	30,8	87,2
	Totalmente de acuerdo	25	12,8	12,8	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Preocupación sobre los efectos del BREXIT en Galicia

Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	36	18,5	18,5	18,5
	No muy preocupado/a	46	23,6	23,6	42,1
	Algo preocupado/a	59	30,3	30,3	72,3
	Bastante preocupado/a	44	22,6	22,6	94,9
	Muy preocupado/a	10	5,1	5,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	69	35,4	35,4	35,4
	Algo en desacuerdo	52	26,7	26,7	62,1
	Neutral	43	22,1	22,1	84,1
	Algo de acuerdo	24	12,3	12,3	96,4
	Totalmente de acuerdo	7	3,6	3,6	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	29	14,9	14,9	14,9
	Algo en desacuerdo	37	19,0	19,0	33,8
	Neutral	48	24,6	24,6	58,5
	Algo de acuerdo	61	31,3	31,3	89,7
	Totalmente de acuerdo	20	10,3	10,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Preocupación por los efectos del BREXIT sobre el entorno cercano

En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	21	10,8	10,8	10,8
	No muy preocupado/a	52	26,7	26,7	37,4
	Algo preocupado/a	59	30,3	30,3	67,7
	Bastante preocupado/a	41	21,0	21,0	88,7
	Muy preocupado/a	22	11,3	11,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	18	9,2	9,2	9,2
	No muy preocupado/a	49	25,1	25,1	34,4
	Algo preocupado/a	70	35,9	35,9	70,3
	Bastante preocupado/a	52	26,7	26,7	96,9
	Muy preocupado/a	6	3,1	3,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	12	6,2	6,2	6,2
	No muy preocupado/a	29	14,9	14,9	21,0
	Algo preocupado/a	43	22,1	22,1	43,1
	Bastante preocupado/a	66	33,8	33,8	76,9
	Muy preocupado/a	45	23,1	23,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

En relación con el comercio exterior: ¿está Ud. Preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	16	8,2	8,2	8,2
	No muy preocupado/a	33	16,9	16,9	25,1
	Algo preocupado/a	62	31,8	31,8	56,9
	Bastante preocupado/a	64	32,8	32,8	89,7
	Muy preocupado/a	20	10,3	10,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	27	13,8	13,8	13,8
	No muy preocupado/a	48	24,6	24,6	38,5
	Algo preocupado/a	56	28,7	28,7	67,2
	Bastante preocupado/a	47	24,1	24,1	91,3
	Muy preocupado/a	17	8,7	8,7	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Opinión sobre la intervención de las instituciones para apoyar a las personas gallegas potencialmente afectadas por el proceso del BREXIT

Creo que la Unión Europea debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	10	5,1	5,1	5,1
	Algo en desacuerdo	13	6,7	6,7	11,8
	Neutral	29	14,9	14,9	26,7
	Algo de acuerdo	70	35,9	35,9	62,6
	Totalmente de acuerdo	73	37,4	37,4	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Creo que el Gobierno de España debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	9	4,6	4,6	4,6
	Algo en desacuerdo	18	9,2	9,2	13,8
	Neutral	39	20,0	20,0	33,8
	Algo de acuerdo	70	35,9	35,9	69,7
	Totalmente de acuerdo	59	30,3	30,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Creo que el Gobierno de la Xunta de Galicia debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	22	11,3	11,3	11,3
	Algo en desacuerdo	20	10,3	10,3	21,5
	Neutral	44	22,6	22,6	44,1
	Algo de acuerdo	53	27,2	27,2	71,3
	Totalmente de acuerdo	56	28,7	28,7	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Creo que las actuaciones para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT deben ser a nivel municipal

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	96	49,2	49,2	49,2
	Algo en desacuerdo	49	25,1	25,1	74,4
	Neutral	39	20,0	20,0	94,4
	Algo de acuerdo	5	2,6	2,6	96,9
	Totalmente de acuerdo	6	3,1	3,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Resultados esperados de la negociación final

¿Qué espera Ud. de la negociación final?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	No hay acuerdo y no se van de la UE	28	14,4	14,4	14,4
	No hay acuerdo y sí se van de la UE (períodos de negociación largos)	54	27,7	27,7	42,1
	Acuerdos sectoriales	19	9,7	9,7	51,8
	Acuerdos parciales para ciertas políticas	66	33,8	33,8	85,6
	Habrá un acuerdo global integral	28	14,4	14,4	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Opinión sobre a quién deben atribuirse los resultados finales del proceso

¿A quién le atribuimos los resultados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A nadie en particular	31	15,9	15,9	15,9
	Los Lobbies	54	27,7	27,7	43,6
	Las instituciones española y gallega	7	3,6	3,6	47,2
	Los estados miembros	68	34,9	34,9	82,1
	El Consejo de Europa	35	17,9	17,9	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

T student para comparación de medias atendiendo al género

T para muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias			
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias
Nivel de estudios	(a)	9,830	,002	2,324	191	,021	,232
	(b)			2,337	186,078	,021	,232
Estoy siguiendo la negociación del BREXIT	(a)	,004	,952	1,351	191	,178	,228
	(b)			1,350	189,779	,179	,228
Me gustaría tener más información sobre el BREXIT	(a)	3,186	,076	1,187	191	,237	,213
	(b)			1,192	189,122	,235	,213
Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia	(a)	,677	,412	,346	191	,730	,057
	(b)			,347	190,960	,729	,057
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida	(a)	8,364	,004	-,737	191	,462	-,124
	(b)			-,741	186,571	,459	-,124
La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia	(a)	,315	,575	,940	191	,348	,167
	(b)			,942	190,991	,348	,167
En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	,970	,326	-2,226	191	,027	-,366
	(b)			-2,230	190,873	,027	-,366
En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	,156	,693	-2,816	191	,005	-,400
	(b)			-2,818	190,826	,005	-,400
En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	,207	,650	-3,840	191	,000	-,627
	(b)			-3,839	190,286	,000	-,627
En relación con el comercio exterior: ¿está Ud. Preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	,055	,815	-1,183	191	,238	-,187
	(b)			-1,181	188,211	,239	-,187
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	(a)	,629	,429	-,953	191	,342	-,162
	(b)			-,953	190,117	,342	-,162
Creo que la Unión Europea debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	(a)	,141	,707	-,280	191	,780	-,045
	(b)			-,279	189,387	,780	-,045
Creo que el Gobierno de España debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	(a)	,383	,537	,377	191	,707	,061
	(b)			,377	190,851	,706	,061
Creo que el Gobierno de la Xunta de Galicia debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	(a)	2,795	,096	-,848	191	,397	-,160
	(b)			-,846	185,898	,399	-,160
Creo que las actuaciones para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT deben ser a nivel municipal	(a)	6,098	,014	-,540	191	,590	-,080
	(b)			-,537	182,356	,592	-,080
¿Qué espera Ud. de la negociación final?	(a)	,036	,850	,877	191	,381	,169
	(b)			,877	190,280	,382	,169
¿A quién le atribuimos los resultados?	(a)	,501	,480	-,382	191	,703	-,077
	(b)			-,382	190,987	,703	-,077

(a) Se han asumido varianzas iguales (b) No se han asumido varianzas iguales

T student para comparación de medias por zona de residencia (rural/urbana)

T para muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias			
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias
Nivel de estudios	(a)	5,197	,024	6,224	193	,000	,668
	(b)			5,343	64,477	,000	,668
Estoy siguiendo la negociación del BREXIT	(a)	,449	,504	,496	193	,621	,098
	(b)			,507	83,068	,614	,098
Me gustaría tener más información sobre el BREXIT	(a)	,502	,480	1,669	193	,097	,343
	(b)			1,717	83,999	,090	,343
Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia	(a)	1,229	,269	3,042	193	,003	,572
	(b)			3,319	93,876	,001	,572
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida	(a)	,898	,344	2,704	193	,007	,514
	(b)			2,878	89,434	,005	,514
La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia	(a)	,067	,796	2,672	193	,008	,538
	(b)			2,751	84,049	,007	,538
En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	,135	,713	1,396	193	,164	,270
	(b)			1,483	89,098	,141	,270
En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	,673	,413	,137	193	,891	,023
	(b)			,136	78,286	,892	,023
En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	,129	,720	-,091	193	,928	-,018
	(b)			-,092	81,010	,927	-,018
En relación con el comercio exterior: ¿está Ud. Preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	(a)	7,694	,006	2,080	193	,039	,376
	(b)			2,315	97,804	,023	,376
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	(a)	,039	,843	3,306	193	,001	,631
	(b)			3,348	81,673	,001	,631
Creo que la Unión Europea debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	(a)	,053	,818	,303	193	,762	,057
	(b)			,298	77,606	,767	,057
Creo que el Gobierno de España debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	(a)	,072	,789	,657	193	,512	,122
	(b)			,658	80,247	,512	,122
Creo que el Gobierno de la Xunta de Galicia debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	(a)	,430	,513	-,778	193	,437	-,170
	(b)			-,798	83,432	,427	-,170
Creo que las actuaciones para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT deben ser a nivel municipal	(a)	5,003	,026	,301	193	,764	,051
	(b)			,347	106,033	,729	,051
¿Qué espera Ud. de la negociación final?	(a)	1,725	,191	,869	193	,386	,192
	(b)			,840	75,836	,403	,192
¿A quién le atribuimos los resultados?	(a)						
	(b)						

(a) Se han asumido varianzas iguales (b) No se han asumido varianzas iguales

ANOVA para comparación de medias atendiendo al grupo de edad

Prueba de homogeneidad de varianzas

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
Nivel de estudios	8,547	3	191	,000
Estoy siguiendo la negociación del BREXIT	,416	3	191	,742
Me gustaría tener más información sobre el BREXIT	,309	3	191	,819
Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia	2,266	3	191	,082
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida	2,034	3	191	,110
La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia	2,255	3	191	,083
En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	1,239	3	191	,297
En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	1,098	3	191	,351
En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	2,091	3	191	,103
En relación con el comercio exterior: ¿está Ud. Preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	3,922	3	191	,010
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	1,033	3	191	,379
Creo que la Unión Europea debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	1,782	3	191	,152
Creo que el Gobierno de España debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	2,181	3	191	,092
Creo que el Gobierno de la Xunta de Galicia debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	,562	3	191	,641
Creo que las actuaciones para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT deben ser a nivel municipal	1,797	3	191	,149
¿Qué espera Ud. de la negociación final?	,438	3	191	,726
¿A quién le atribuimos los resultados?	1,947	3	191	,123

ANOVA de un factor

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Estoy siguiendo la negociación del BREXIT	Inter-grupos	4,639	3	1,546	1,104	,349
	Intra-grupos	267,515	191	1,401		
	Total	272,154	194			
Me gustaría tener más información sobre el BREXIT	Inter-grupos	6,970	3	2,323	1,517	,211
	Intra-grupos	292,547	191	1,532		
	Total	299,518	194			
Estoy preocupado/a con respecto al impacto de BREXIT en Galicia	Inter-grupos	4,342	3	1,447	1,085	,356
	Intra-grupos	254,704	191	1,334		
	Total	259,046	194			
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida	Inter-grupos	19,845	3	6,615	5,228	,002
	Intra-grupos	241,673	191	1,265		
	Total	261,518	194			
La salida del Reino Unido de la Unión Europea será mala para Galicia	Inter-grupos	5,118	3	1,706	1,129	,339
	Intra-grupos	288,698	191	1,512		
	Total	293,815	194			
En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Inter-grupos	16,826	3	5,609	4,324	,006
	Intra-grupos	247,758	191	1,297		
	Total	264,585	194			
En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Inter-grupos	9,521	3	3,174	3,273	,022
	Intra-grupos	185,217	191	,970		
	Total	194,738	194			
En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Inter-grupos	18,028	3	6,009	4,581	,004
	Intra-grupos	250,567	191	1,312		
	Total	268,595	194			
En relación con el comercio exterior: ¿está Ud. Preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Inter-grupos	3,484	3	1,161	,966	,410
	Intra-grupos	229,716	191	1,203		
	Total	233,200	194			
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	Inter-grupos	11,640	3	3,880	2,883	,037
	Intra-grupos	257,098	191	1,346		
	Total	268,738	194			
Creo que la Unión Europea debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	Inter-grupos	,993	3	,331	,261	,853
	Intra-grupos	242,269	191	1,268		
	Total	243,262	194			
Creo que el Gobierno de España debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	Inter-grupos	,115	3	,038	,030	,993
	Intra-grupos	241,403	191	1,264		
	Total	241,518	194			
Creo que el Gobierno de la Xunta de Galicia debería actuar para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT	Inter-grupos	1,246	3	,415	,239	,869
	Intra-grupos	331,441	191	1,735		
	Total	332,687	194			
Creo que las actuaciones para apoyar a las personas gallegas en el proceso del BREXIT deben ser a nivel municipal	Inter-grupos	6,009	3	2,003	1,925	,127
	Intra-grupos	198,679	191	1,040		
	Total	204,687	194			
¿Qué espera Ud. de la negociación final?	Inter-grupos	2,165	3	,722	,404	,750
	Intra-grupos	341,096	191	1,786		
	Total	343,262	194			
¿A quién le atribuimos los resultados?	Inter-grupos	7,527	3	2,509	1,275	,284
	Intra-grupos	375,991	191	1,969		
	Total	383,518	194			

PRUEBAS POST-HOC - Comparaciones múltiples

Bonferroni

Variable dependiente	(I) Edad	(J) Edad	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
						Lím.inferior	Lím.rior
Creo que una salida del Reino Unido de la UE haría que cambiase mi forma de vida	Menor de 30 años	De 31 a 45 años	,417	,241	,514	-,23	1,06
		De 46 a 65 años	,665*	,222	,018	,07	1,26
		Más de 65 años	1,002*	,271	,002	,28	1,72
	De 31 a 45 años	Menor de 30 años	-,417	,241	,514	-1,06	,23
		De 46 a 65 años	,248	,206	1,000	-,30	,80
		Más de 65 años	,585	,258	,148	-,10	1,27
	De 46 a 65 años	Menor de 30 años	-,665*	,222	,018	-1,26	-,07
		De 31 a 45 años	-,248	,206	1,000	-,80	,30
		Más de 65 años	,337	,240	,968	-,30	,98
	Más de 65 años	Menor de 30 años	-1,002*	,271	,002	-1,72	-,28
		De 31 a 45 años	-,585	,258	,148	-1,27	,10
		De 46 a 65 años	-,337	,240	,968	-,98	,30
En relación con el empleo: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Menor de 30 años	De 31 a 45 años	,594	,244	,096	-,06	1,25
		De 46 a 65 años	,802*	,224	,003	,20	1,40
		Más de 65 años	,610	,274	,164	-,12	1,34
	De 31 a 45 años	Menor de 30 años	-,594	,244	,096	-1,25	,06
		De 46 a 65 años	,208	,209	1,000	-,35	,76
		Más de 65 años	,015	,261	1,000	-,68	,71
	De 46 a 65 años	Menor de 30 años	-,802*	,224	,003	-1,40	-,20
		De 31 a 45 años	-,208	,209	1,000	-,76	,35
		Más de 65 años	-,193	,243	1,000	-,84	,45
	Más de 65 años	Menor de 30 años	-,610	,274	,164	-1,34	,12
		De 31 a 45 años	-,015	,261	1,000	-,71	,68
		De 46 a 65 años	,193	,243	1,000	-,45	,84
En relación con los precios: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Menor de 30 años	De 31 a 45 años	,272	,211	1,000	-,29	,83
		De 46 a 65 años	,586*	,194	,017	,07	1,10
		Más de 65 años	,263	,237	1,000	-,37	,89
	De 31 a 45 años	Menor de 30 años	-,272	,211	1,000	-,83	,29
		De 46 a 65 años	,314	,180	,498	-,17	,80
		Más de 65 años	-,009	,226	1,000	-,61	,59
	De 46 a 65 años	Menor de 30 años	-,586*	,194	,017	-1,10	-,07
		De 31 a 45 años	-,314	,180	,498	-,80	,17
		Más de 65 años	-,323	,210	,753	-,88	,24
	Más de 65 años	Menor de 30 años	-,263	,237	1,000	-,89	,37
		De 31 a 45 años	,009	,226	1,000	-,59	,61
		De 46 a 65 años	,323	,210	,753	-,24	,88
En relación con los jóvenes: ¿está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle el BREXIT a usted o a sus personas cercanas?	Menor de 30 años	De 31 a 45 años	,704*	,246	,028	,05	1,36
		De 46 a 65 años	,762*	,226	,005	,16	1,36
		Más de 65 años	,309	,276	1,000	-,43	1,04
	De 31 a 45 años	Menor de 30 años	-,704*	,246	,028	-1,36	-,05
		De 46 a 65 años	,057	,210	1,000	-,50	,62
		Más de 65 años	-,395	,263	,807	-1,10	,31
	De 46 a 65 años	Menor de 30 años	-,762*	,226	,005	-1,36	-,16
		De 31 a 45 años	-,057	,210	1,000	-,62	,50
		Más de 65 años	-,452	,244	,392	-1,10	,20
	Más de 65 años	Menor de 30 años	-,309	,276	1,000	-1,04	,43
		De 31 a 45 años	,395	,263	,807	-,31	1,10
		De 46 a 65 años	,452	,244	,392	-,20	1,10
En general: ¿Está Ud. preocupado/a por los impactos que podría ocasionarle a usted el BREXIT o a sus personas cercanas?	Menor de 30 años	De 31 a 45 años	,395	,249	,688	-,27	1,06
		De 46 a 65 años	,662*	,229	,025	,05	1,27
		Más de 65 años	,527	,279	,364	-,22	1,27
	De 31 a 45 años	Menor de 30 años	-,395	,249	,688	-1,06	,27
		De 46 a 65 años	,268	,213	1,000	-,30	,83
		Más de 65 años	,132	,266	1,000	-,58	,84
	De 46 a 65 años	Menor de 30 años	-,662*	,229	,025	-1,27	-,05
		De 31 a 45 años	-,268	,213	1,000	-,83	,30
		Más de 65 años	-,135	,247	1,000	-,79	,52
	Más de 65	Menor de 30 años	-,527	,279	,364	-1,27	,22

	años	De 31 a 45 años	-,132	,266	1,000	-,84	,58
		De 46 a 65 años	,135	,247	1,000	-,52	,79

*. La diferencia de medias es significativa al nivel 0.05.