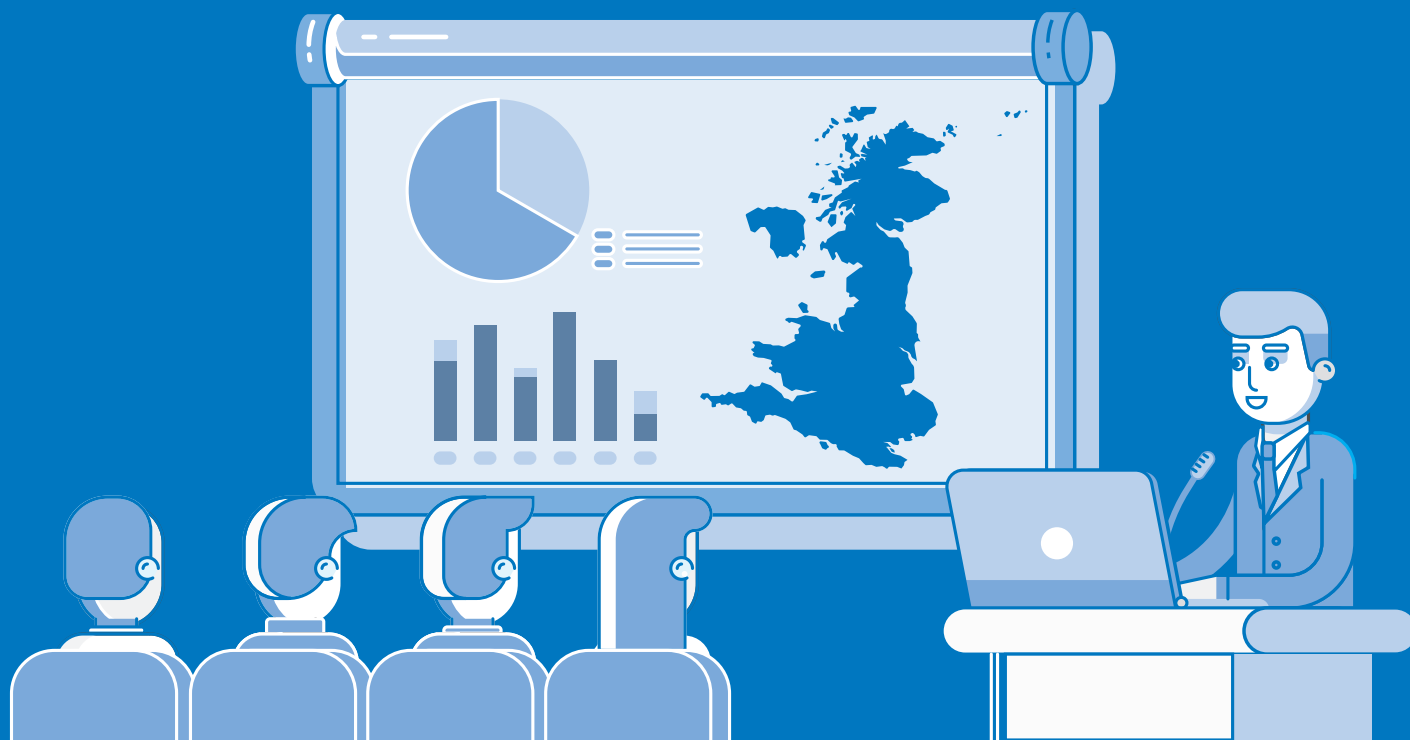


ANÁLISE ECONÓMICA DO GRAO DE EXPOSICIÓN DA ECONOMÍA DE GALICIA ANTE O BREXIT. **PRINCIPAIS CONSIDERACIÓNS**

Colección Informes 1/18



**ANÁLISE ECONÓMICA DO GRAO DE EXPOSICIÓN DA ECONOMÍA DE GALICIA
ANTE O BREXIT. PRINCIPAIS CONSIDERACIÓNS**

© Consello Económico e Social de Galicia

Informe 1/18, aprobado polo Pleno o 10 de outubro de 2018

Edición:

Consello Económico e Social de Galicia

Maquetación e impresión:

Tórculo Comunicación Gráfica, S.A.

Este documento pode consultarse tamén no sitio web do Consello:

WWW.CES-GALICIA.ORG

A información que se inclúe nos documentos do Consello Económico e Social de Galicia, citando fontes e autores, reproducése exclusivamente para fins de investigación.

Depósito legal: C 1873-2018

Agradecimiento

Os autores de este traballo queren agradecerlles a todas as institucións e ás persoas que lles axudaron a construír este informe baixo unha contorna informativa de grandes cambios, rápidas dinámicas e non menores incertezas. Moi especialmente queren agradecer a contribución de quen compartiron as súas experiencias vitais, para axudarlles a comprender ás persoas galegas lonxe da súa terra e da súa percepción como poden afectarlles as políticas deseñadas no proceso do BREXIT.

Así mesmo queren deixar patente que no momento da redacción final dese documento todas as posibilidades están abertas, xa que o proceso de negociación segue o seu curso, de modo que as páxinas seguintes deben ser interpretadas como un intento de explicar e interpretar a situación ata o intre concreto en que son escritas, nun exercicio de reflexión que permita albiscar posibles escenarios, sempre baixo a incerteza que envolve a un proceso inacabado e altamente complexo.

Índice

LIMAR	9
PRÓLOGO	11
PARTE I. CONTEXTUALIZACIÓN DOS ASPECTOS INSTITUCIONAIS E ECONÓMICOS DO PROCESO NEGOCIADOR DA SAÍDA DO REINO UNIDO DA UNIÓN EUROPEA	13
1. Introducción	15
2. As cuestións institucionais e o proceso negociador	16
2.1. Os principais elementos de discusión	17
3. Os procedementos de saída e a teoría da diverxencia	18
4. Alternativas e escenarios posibles das relacións entre a Unión Europea e o Reino Unido	20
4.1. Integración no Espazo Económico Europeo (EEE).....	20
4.2. A negociación dun acordo bilateral entre o Reino Unido e a Unión Europea.....	21
4.2.1. O modelo suízo	21
4.2.2. O modelo turco	22
4.2.3. O modelo Canadá	22
4.3. Aplicación das regras da OMC	22
5. Análise dos impactos sobre a economía británica e europea.....	24
6. O novo Marco Financeiro Plurianual e a súa incidencia nos resultados do BREXIT.....	27
7. O Libro Branco sobre as futuras relacións do Reino Unido coa Unión Europea, a última formulación de Theresa May	28
PARTE II. ANÁLISE DOS ASPECTOS RELACIONADOS COA LIBERDADE DE CIRCULACIÓN DAS PERSONAS E OS DEREITOS DA CIDADANÍA. AS PRESTACIÓNS SOCIAIS E A ASISTENCIA SANITARIA	31
1. Introducción	33
2. O impacto do BREXIT sobre os dereitos garantidos pola Unión Europea.....	35
3. O impacto sobre as pensións públicas	37
4. As implicacións dunha saída do Reino Unido da Unión Europea.....	38
5. A asistencia sanitaria e o BREXIT	39
PARTE III. AS ANÁLISES SECTORIAIS: EFECTOS DIRECTOS	41
1. As actividades agrarias e o BREXIT	43
1.1. Introducción.....	43
1.2. Temas en xogo: análise dos aspectos clave	45
1.2.1. Normas técnicas e de calidade e lexislación	45
1.2.2. Réxime de relacións comerciais.....	46
1.2.3. A PAC e próximas reformas	47
1.3. España e o Reino Unido:dúas agriculturas diferentes.....	48
1.3.1. Vocación Internacional	48
1.3.2. Principais efectos do BREXIT no campo agrícola.....	49
1.4. Conclusións sobre agricultura	50

2. O sector pesqueiro e o BREXIT.....	51
2.1. Introducción.....	51
2.2. O Marco xeral da Política Pesqueira Comunitaria: principios e instrumentos da súa posta en práctica	51
2.3. Análise das relacións pesqueiras entre a Unión Europea e o Reino Unido.....	53
2.4. Análise e repercusións do BREXIT no sector pesqueiro.....	57
2.5. O novo posicionamento británico: as súas actuais teses e o seu decálogo	62
2.6. Conclusións sobre pesca.....	62
3. O sector da automoción e o BREXIT.....	63
3.1. Introducción.....	63
3.1.1. Que perde, en consecuencia, o Reino Unido?	65
3.2. O grao de exposición do sector automobilístico ante o BREXIT	65
4. O sector aéreo e o BREXIT.....	67
4.1. Introducción.....	67
4.2. As incidencias económicas do BREXIT	68
4.3. Efectos sobre as regulamentacións aéreas nun escenario de BREXIT	69
4.4. Escenarios <i>Post-BREXIT</i>	69
4.5. Conclusións sobre o transporte aéreo	70
5. O transporte marítimo e os efectos derivados do BREXIT.....	70
5.1. Transcendencia do transporte marítimo	70
5.2. O efecto do BREXIT	70
5.3. Inquietudes e preocupacións <i>Post-BREXIT</i>	71
PARTE IV. EXPOSICIÓN DA ECONOMÍA GALEGA AO BREXIT	75
1. Introducción.....	77
2. Comercio exterior de Galicia	77
2.1. Exportacións de bens.....	78
2.2. Importacións de bens	79
2.3. Evolución do saldo comercial Galicia-Reino Unido	79
2.4. Distribución sectorial das exportacións galegas ao Reino Unido.....	80
2.4.1. Têxtil, confección e calzado.....	80
2.4.2. Automoción	81
2.4.3. Combustibles	82
2.4.4. Manufacturas de pedra e xeso	82
2.4.5. Conservas de peixe	82
2.5. Distribución sectorial das importacións galegas.....	83
2.6. O comercio exterior galego por provincias	84
3. Exposición comercial ao BREXIT por sectores económicos.....	85
4. Exposición PIB e rendas do traballo laboral rexionais ao BREXIT	86
5. Índice de exposición rexional ao BREXIT do Comité Europeo de Rexións	89
6. Sector turístico e BREXIT.....	90
7. Movementos de capitais: investimento estranxeiro directo.....	92
7.1. Investimento estranxeiro directo do Reino Unido en Galicia	93
7.2. Investimento directo estranxeiro de Galicia no Reino Unido	93
8. Libre circulación de persoas: migracións	94
9. O BREXIT como factor xerador de incerteza e riscos.....	98
9.1. Cotización da libra esterlina	98
9.2. Índice de sentimento económico	99
9.3. Prima de risco da débeda pública.....	100
PARTE V. A PERCEPCIÓN DO BREXIT POR PARTE DOS AXENTES SOCIAIS, DA POBOACIÓN DE GALICIA E DAS PERSOAS GALEGAS QUE RESIDEN ACTUALMENTE NO REINO UNIDO	101
1. Introducción.....	103

PARTE V-A : O IMPACTO DO BREXIT SEGUNDO OS AXENTES SOCIAIS DE GALICIA.....	105
1. A opinión dos axentes sociais	107
2. Resultados da análise ao sector profesional/empresarial/socio- económico	109
3. Conclusións	109
PARTE V-B. O IMPACTO DO BREXIT SEGUNDO A POBOACIÓN DE ORIXE GALEGA NO REINO UNIDO: A PERSPECTIVA DESDE O OUTRO LADO: COMO SE VIVE O PROCESO DESDE O EXTERIOR?.....	111
1. Persoas galegas vivindo actualmente no Reino Unido: distintas situacións e preocupacións: Introducción.....	113
2. Metodoloxía, instrumento e procedemento	114
2.1. Instrumento de medida.....	114
2.2. Detalle do cuestionario e procedemento	115
2.3. Perfís das persoas entrevistadas	115
3. Resultados obtidos das entrevistas a persoas de orixe galega, vivindo no Reino Unido.....	116
3.1. Razóns polas que se atopa no Reino Unido	116
3.2. Experiencia persoal e profesional	119
3.3. O regreso a Galicia e a adaptación á contorna	120
3.4. O BREXIT e os plans de futuro	120
4. Expectativas arredor do papel das institucións segundo os resultados obtidos das entrevistas a persoas de orixe galega actualmente residindo no Reino Unido	121
4.1. Sobre o papel institucional da Unión Europea	121
4.2. Sobre a actuación das institucións do Reino Unido	121
4.3. A intervención das institucións españolas.....	122
4.4. O apoio esperado por parte das institucións de Galicia	122
PARTE V-C. PERCEPCIÓN DO IMPACTO DO BREXIT POR PARTE DA POBOACIÓN RESIDENTE EN GALICIA	123
1. A percepción do impacto do BREXIT no día a día das persoas residentes en Galicia	125
2. Resultados da enquisa á poboación galega residente en Galicia	125
2.1. Composición da mostra e estatísticas descritivas	127
2.2. Seguimento e información sobre a negociación do BREXIT.....	127
2.3. Preocupación sobre os efectos do BREXIT en Galicia	128
2.4. Preocupación polos efectos do BREXIT sobre a contorna próxima.....	128
2.5. Opinión sobre a intervención das institucións para apoiar ás persoas galegas potencialmente afectadas polo proceso do BREXIT	128
2.6. Resultados esperados da negociación final	129
2.7. Opinión sobre a quen deben atribuírselle os resultados finais do proceso	129
2.8. Análise comparativa atendendo ao xénero.....	130
2.9. Análise comparativa atendendo á contorna rural/urbano	131
2.10. Análise comparativa atendendo á idade.....	132
2.10.1. Percepción dos posibles cambios na forma de vida como consecuencia do BREXIT.....	132
2.10.2. En canto ao emprego	132
2.10.3. Sobre a preocupación pola evolución dos prezos.....	133
2.10.4. A preocupación do impacto do BREXIT sobre a mocidade en Galicia.....	133
2.10.5. En termos xerais	134
PARTE VI. PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS E RECOMENDACIÓNS.....	135
1. Principais conclusións e recomendacións	137
1.1. A difícil e complexa negociación. O marco das relacións futuras	138
1.2. Os efectos e repercusións sectoriais	139
1.3. Actuacións finais	140
2. O efecto sobre Galicia.....	142
2.1. Análise DAFO	142
REFERENCIAS.....	145
ÍNDICE DE CADROS.....	151

ÍNDICE DE TÁBOAS.....	155
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	159
ÍNDICE DE FIGURAS	163
ANEXOS	167

Limiar



Corina Porro Martínez
Presidenta do Consello Económico e Social de Galicia

En setembro de 2017 o Comité de Orientacións da Rede Transnacional Atlántica (RTA) celebrado en Nantes (Francia) e en resposta a unha invitación do Presidente da Comisión do Arco Atlántico da Conferencia de Rexións Periféricas e Marítimas de Europa (CRPM), acordou realizar un estudo sobre o “ Brexit” que recollese o posible impacto que a saída do Reino Unido da Unión Europea puidese ter sobre as rexións atlánticas que integran a RTA.

O Consello Económico e Social de Galicia (CES-Galicia), que actualmente ocupa unha das Vicepresidencias desta organización, aceptou aquel encargo valorando que á marxe do interese xeral que para a RTA tiña a encomenda, era da maior utilidade para a nosa Comunidade Autónoma analizar o impacto que o “ Brexit” ía ter os distintos sectores da nosa economía. E iso porque diversas asociacións, organizacións, cooperativas, sindicatos e clústeres viñan mostrando a súa preocupación pola eventual modificación do status de relacións dos colectivos e persoas galegas que operan en e co Reino Unido.

Así foi como o CES de Galicia decidiu, o 2 de abril de 2018, asinar un convenio de colaboración coa Universidade da Coruña ao apreciar que dentro desta o Instituto Universitario de Estudos Marítimos, dirixido polo catedrático Fernando González Laxe, viña desenvolvendo durante os últimos

anos liñas de investigación e análise neste ámbito e que por tanto era o grupo investigador idóneo para realizar o encargo.

O informe realízase nun momento no que a fase decisiva da negociación do “Brexit” está a piques de comezar e por tanto a incerteza sobre o resultado das negociacións imposibilita coñecer con exactitude o impacto das mesmas no noso territorio. Por esta razón é polo que, matizadamente, este informe céntrase nunha reflexión sobre o grao de exposición de Galicia ante o “Brexit”, na que se describen os distintos escenarios posibles e sobre todo subliñanse aqueles indicadores ou “ líneas vermellas” sobre as que Galicia debe extremar a súa preocupación.

Esperamos así que o informe cumpra os obxectivos para os que foi concibido, en liña cunha das misións que incumben a este Consello e, concretamente, a de constituírse en foro de debate para tratar os problemas específicos que afecten a sectores estratéxicos de Galicia.

Quero, finalmente, agradecer á Universidade da Coruña, na persoa do seu Reitor, e ao director do informe e a o seu equipo a súa boa disposición para colaborar co CES e aos membros desta institución polas súas aportacións ao conxunto do informe.

Prólogo

Este traballo responde ao encargo efectuado polo CES de Galicia, en marzo de 2018, para reflectir os graos de exposición da economía de Galicia con motivo do proceso de saída do Reino Unido da Unión Europea, denominado popularmente o BREXIT.

Para a súa confección partimos das varias hipóteses formuladas tanto por parte do Reino Unido como da Comisión Europea ao longo do período que se inicia co referendo británico. Non cabe dúbida que ao ser un proceso de negociación inédito, complexo e aberto; non hai antecedentes, nin tampouco modelos para seguir; polo que as posibilidades de acordos finais poden chegar a ser varias e as opcións do non-acordo final, tamén deben ser contempladas.

Neste sentido, na medida en que o proceso de negociación está a piques de comezar na súa última e decisiva fase (isto é, a definición de contidos e o establecemento dos períodos de transición), non é posible chegar a unha cuantificación exacta das implicacións xerais e específicas, tal e como viñeron subliñando outros traballos sobre o tema, anteriormente efectuados por distintos investigadores ou institucións públicas.

Por iso, de común acordo co CES de Galicia, a formulación do traballo desenvolveuse atendendo a catro grandes vectores:

En primeiro lugar, realizouse unha ampla análise de contextualización do proceso do BREXIT. Incluíronse aqueles aspectos relacionados directamente coa negociación, enfocando tanto a dimensión económica e orzamentaria; as cuestións sociais e os dereitos da cidadanía, do mesmo xeito que os aspectos relacionados cos enfoques sectoriais e as súas implicacións.

En segundo termo, abórdase o estudo do grao de exposición da economía de Galicia ante o BREXIT. A nosa análise

se efectúase seguindo as pautas doutros tipos de traballos similares levados a cabo por diferentes investigadores; e, en consecuencia, resáltanse aqueles índices e niveis económicos e sociais nos que Galicia está máis exposta ás posibles implicacións dunha negociación que contemplen un BREXIT duro. É preciso subliñar, na medida en que a negociación aínda non está pechada, dúas cuestións de interese. Primeiro, resulta conveniente diferenciar os diversos escenarios posibles; e, a continuación, conviría seguir moi atentamente o contido e os resultados finais do propio proceso negociador de cara a poder cuantificar os impactos.

En terceiro lugar, recolleuse a opinión dos axentes económicos e sociais, por unha banda; e da cidadanía, en xeral, polo outro. O noso interese centrouse en coñecer os niveis de información, preocupación, inquietude e posible alcance das repercusións do BREXIT sobre a economía de Galicia. Consideramos que as conclusións do devandito coñecemento son unha grande achega para as posibles accións institucionais e sobre as decisións para adoptar no marco privado, de cara a situar, do mellor xeito posible, o rol de Galicia na fase final do proceso de negociación.

Conclúese, en cuarto lugar, levando a cabo unha análise específica sobre a opinión e consideracións de varios galegos residentes no Reino Unido, a través de entrevistas personalizadas que proporcionan un complemento adicional ás repercusións e incidencias que xera o BREXIT “desde o outro lado”.

O grupo de traballo estivo formado por tres profesores, doutores en Economía, da Universidade da Coruña, de diferentes especialidades (procedentes das áreas de coñecemento de análise Económica, Economía Aplicada e Política Económica), cuestión que permite abordar o proceso de avaliación desde distintos enfoques; enriquecendo, polo tanto, as análises finais.

Así mesmo, o grupo de traballo beneficiouse das informacións e comentarios do persoal cualificado do CES de Galicia e dos propios axentes económicos e sociais nas reunións previas á confección deste informe final.

Resulta obrigatorio, igualmente, facer mención á presenza dun membro do equipo na Universidade de Oxford, no LatinAmerican Centre, St Antony's College, a cuxo director, Diego Sánchez Ancochea, e ao seu persoal lle agradecemos a dispoñibilidade e o apoio durante o período de estancia neste (abril-xuño). A súa colaboración desinteresada permitiunos aumentar o noso coñecemento no que ten que ver cos traballos realizados no Reino Unido por parte dos investigadores, políticos, e os axentes económicos e sociais.

O traballo mostra unha ampla reflexión sobre o grao de exposición de Galicia ante o BREXIT; destacando aqueles aspectos nos que os niveis de preocupación son elevados; e naqueloutros, onde é preciso estar ao tanto do proceso de

negociación debido ao alto potencial no que respecta aos riscos e ás incidencias.

Non cabe dúbida, en suma, que este traballo constitúe unha primeira fase para un seguimento continuo, que debe ser considerado por parte do CES de Galicia ou outros organismos institucionais a través da constitución dunha Célula de Seguimento do propio proceso negociador como parte dun dobre traballo: en primeiro termo, analizar os impactos a medida que se van pechando os respectivos aspectos da negociación; e en segundo lugar, formularlles suxestións e propostas aos equipos negociadores ao longo do 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 DOS ASPECTOS INSTITUCIONAIS E ECONÓMICOS DO PROCESO NEGOCIADOR DA SAÍDA DO REINO UNIDO DA UNIÓN EUROPEA





1. Introducción

O referendo británico sobre a permanencia na Unión Europea foi anunciado polo primeiro Ministro David Cameron en 2013. Tivo lugar o 23 de xuño de 2016, cunha participación moi alta, do 72,2 %. Logo de 40 anos de pertenza á institución europea, o 51,9 % dos votantes inclináronse pola saída, fronte ao 48,1 % que preferiron a continuidade. En termos absolutos, o abandono venceu por 1 269 501 votos. Esta estreita marxe de diferenza supuxo iniciar un período de fortes incertezas sobre como xestionar a saída e, sen ningunha dúbida, unha apaixonada loita interna tanto no campo político como económico no Reino Unido como no resto dos países europeos.

Atendendo aos resultados por rexións e condados, os resultados do referendo arroxaron grandes diferenzas. Inglaterra e Gales apostaron de xeito maioritario por abandonar a Unión Europea (53,4 % e 52,4 %, respectivamente) en tanto que Escocia e Irlanda do Norte inclináronse, de xeito moi claro, por permanecer nesta (62 % e 55,8 %, respectivamente). Algunhas zonas do país mostraron resultados favorables ao BREXIT, como West Midlands, East Midlands, North East, Yorkshire, East, North West, South West, South East. No entanto, as áreas do Gran Londres, Norte Irlanda e Escocia pronunciáronse a favor da continuidade na Unión Europea.

A esta división territorial hai que sumarlle a diverxencia na postura adoptada atendendo aos grupos de idade. Os mozos (entre 18 e 24 anos) votaron a favor da permanencia. Pola contra, as persoas de maior idade (máis de 45 anos) apostaron polo abandono.

A situación *post-BREXIT* puxo de manifesto a complexidade do panorama político-institucional tanto británico como europeo. Sobre o primeiro, chama a atención as tensións políticas, territoriais e sociais, non só derivadas da campa-

ña electoral senón da crise de liderado existente tanto no Partido Conservador como no partido Laboralista. Sobre o plano europeo tamén predominaron indefinicións sobre o futuro, sobre todo no que respecta as posibles harmonizacións internas, posicionamentos externos e cuestións económicas.

Unha vez lexitimado o resultado do referendo, a estratexia para seguir por parte do Reino Unido consistía en invocar o artigo 50 do Tratado da Unión Europea para proceder a delimitar o mecanismo de saída. O procedemento estipula catro grandes apartados. O primeiro, consiste en que o país que desexa abandonar a Unión Europea debe invocar o mencionado artigo mediante notificación formal ao Consello Europeo. O segundo, unha vez invocado, o país que desexa abandonar ten dous anos para negociar a súa saída. Durante o dito período seguirá sendo membro da Unión Europea cos seus dereitos e obrigas. O terceiro, con todo, o país que invoca o abandono non participa nas negociacións internas e o prazo de dous anos pode ser ampliado se o Consello Europeo o decide por unanimidade. Finalmente, o cuarto, durante o período de dous anos négóciase os termos de saída do Reino Unido e establécense as cláusulas da relación bilateral, xa que o Reino Unido sería considerado como país terceiro, e o proceso negociador podería alongarse por un tempo superior a dez anos.

A síntese cronolóxica dos acontecementos comeza o 29 de marzo de 2017, cando a Unión Europea recibe a notificación oficial pola que se activa o artigo 50 do Tratado. Tres meses máis tarde, o 19 de xuño de 2017, dan comezo, oficialmente, as negociacións que deben establecer as cláusulas da saída. Posteriormente, o 8 de decembro de 2017, seis meses máis tarde do comezo destas, alcázase un pacto *in extremis* para reconducir a negociación. E, finalmente, en marzo de 2018 ábrese a segunda fase da negociación que fixa o calendario ata o 2021.

Nun principio determináronse os termos do divorcio e estipuláronse tres grandes alicerces de negociación política: a) a contía que os británicos deben aboar para liquidar as súas compensacións económicas; b) dereitos dos cidadáns tras o BREXIT; e c) como asegurar que non haxa fronteira “dura” entre Irlanda do Norte e a República de Irlanda..

Os puntos do debate sostidos no mes de marzo do 2018 explicitan claramente catro vectores de discusión: a) Europa concede 21 meses de prórroga, polo tanto, o período de transición lévase ata finais de 2020; b) durante o dito período o Reino Unido continuaría contribuíndo ao orzamento comunitario, seguindo as normas europeas; isto é, obedecendo ao Tribunal Superior de Xustiza de Luxemburgo; c) durante o período de negociación, o Reino Unido non poderá aplicar os acordos comerciais alternativos; e d) o Reino Unido deberá seguir asumindo, sen topos, a inmigración continental con iguais dereitos ca hoxe en día.

Tales opcións foron catalogadas por X. Vidal Foch (2018) como unha prórroga esixente, á vez que non se prevé ningún adiamento. En suma, a saída non é de balde, pois o Reino Unido deberá aboar una factura estimada inicialmente en torno a 50000 millóns de euros.

Este acordo de marzo de 2018 vén precedido dunha relevante intervención da primeira ministra Theresa May (2 de marzo) no que reflectía *hardfacts* (difíciles realidade) para o proceso do BREXIT. O Consello Europeo, pola súa banda, decide o 23 de marzo, as orientacións políticas e estratéxicas que sirvan de mandato ao negociador comunitario, M.Barnier.

O calendario non admite, pois, retardos significativos e a definición do período de transición queda delimitado. O contido da futura relación oscila entre a posición europea (calendario con especificación precisa do período de negociación e transición) ou posición británica (acordo xurídico que conteña as principais disposicións e principios, pero sen negociar cuestións técnicas durante o período de transición)..

En suma, a complexidade do proceso de retirada do Reino Unido da Unión Europea é elevada. Non só pola inxente cantidade de tratados que o Reino Unido debe negociar (759) coa totalidade dos países, senón polo grao de imbricación e interdependencia existente entre a Unión Europea e o Reino Unido logo de cincuenta anos de integración británica.

Afecta a todos os ámbitos da vida cotiá. Non só ás persoas, ao comercio, á cooperación xurídica e á seguridade, senón tamén ás redes de investigación, á seguridade alimentaria, ás cadeas de valor, á loxística de transportes, por poñer algúns exemplos significativos. En consecuencia, o BREXIT é un desafío técnico, xurídico, económico e social.

O principal obstáculo está centrado nas negociacións bilaterais entre Londres e Bruxelas. Pero o ditos desafíos están trufados de problemas circunstanciais que o fan máis difícil e complexo.

O lento proceso de formulacións e de negociación, a ausencia dunha visión clara das prioridades no goberno de Theresa May, as declaracións contraditorias de ministros e *leaders* británicos, entre outras, dificultan unha mirada cristalina dos escenarios de futuro.

É a primeira vez na historia da construción europea que un país formula unha retirada. Ata o momento, o que sucedera caracterizábase por unha dinámica de converxencia coa Unión Europea, xa sexa por adhesión, por asociación ou por aliñamento; pero nunca se asistiu a unha diverxencia.

Baixo esta formulación, uns, os *BREXITers* buscan e esperan obter a medio e longo prazo, altos beneficios para o Reino Unido, a partir dunha concepción baseada na non participación no mercado único, nin na unión aduaneira, confiando que a dita decisión sexa moi beneficiosa para os intereses británicos. Os outros, os pro-europeos, non conciben un modelo europeo sen a presenza do Reino Unido; e, se se producise unha escisión, habería que considerar ao país, que se escapa como un país terceiro, fóra das normas internas.

De aí que se fale dun *Soft-BREXIT*, buscando atenuar os efectos negativos; e dun *Hard-BREXIT*. O que está claro é que ata o momento entóanse discursos moi tallantes. A Unión Europea, por boca dos seu negociador Michel Barnier, precisa que os británicos non poderán compatibilizar a súa autonomía xurídica cun acceso privilexiado aos mercados europeos. Isto é, non será aceptada unha “ambigüidade construtiva” (declaración do 19 decembro 2017).

Búscase, pois, determinar un compromiso politicamente aceptable e economicamente viable. E que, á súa vez, admita, dentro das complexidades e dúbidas, un necesario período de transición que permita definir as futuras relacións entre a UE e o Reino Unido, de duración limitada e tramitación simple, para poder manter un *statu quo*, que permita soste unha transición admisible.

2. As cuestións institucionais e o proceso negociador

Foron necesarios nove meses para a activación do artigo 50 do Tratado da Unión Europea por parte do Goberno británico para poder alcanzar un acordo provisional sobre as posibles vías de saída do Reino Unido da Unión Europea. A lentitude na formulación do dito texto quedou nítida, cando o referendo foi o 23 de xuño de 2016.

A posición sostida por Theresa May (29 marzo 2017), ao iniciar o proceso de saída do Reino Unido da Unión Europea incluía dous desexos: a) manter unha forte relación coa Unión Europea nos aspectos económicos; e b) soste unha intensa relación coa Unión Europea en materia de seguridade. Eran, quizais, a xuízo dos expertos, as bazas máis fortes das que dispoñían os británicos para evitar unha ruptura rápida por parte dos negociadores europeos e para atenuar

as fortes presións que se exercían desde diversos Estados Membros ao Consello Europeo.

A resposta do Consello Europeo, do 29 abril de 2017, subliña as pautas para seguir. Insisten en afirmar que “baixo o artigo 50 do Tratado que regula o proceso de abandono dun Estado Membro soamente se prevé a negociación de acordo da saída e non a futura relación das partes. Así mesmo, emprázase ás partes a deseñar un futuro marco de relacións”. É evidente, que a presión británica non obtivo éxito; e, en consecuencia, a posición comunitaria marca as pautas e as orientacións, malia as diferentes declaracións políticas e diplomáticas dalgúns membros do gabinete británico ou doutros líderes europeos.

O Consello Europeo, do 15 de decembro do 2017, abre a porta á segunda fase de negociación ao entender que se lograron avances substanciais no que respecta a tres puntos: a) o dereito dos cidadáns británicos na Unión Europea e dos comunitarios no Reino Unido; b) o acordo económico que contemplaba as compensacións financeiras pendentes do Reino Unido no Marco Financeiro Plurianual 2014-2020 (coñecido como BREXIT *Bill*); así como as participacións de institucións, por exemplo o Banco Europeo de Investimentos (BEI); c) a solución ás fronteiras entre a República de Irlanda e Irlanda do Norte.

O Consello Europeo aproba, en xaneiro de 2018, novas directrices de negociación. Son complementarias á declaración do Consello, do 22 de maio de 2017, e buscan responder ás novas peticións británicas, incluídas no discurso da primeira ministra pronunciado en Florencia (22 setembro de 2017). O obxectivo comunitario centrábase en evitar o que se denomina *cliffedge* (teoría do precipicio). É dicir, que ao día seguinte da saída do Reino Unido da Unión Europea non chegue a existir marco ningún de relacións entre as dúas partes. Por iso é polo que se debe prever un escenario de saída ata o día sinalado; e que, durante o dito proceso de transición, o Reino Unido non formase parte da estrutura de poder da UE, nin puidese participar no proceso de toma de decisións desde o 29 de marzo de 2019.

Non cabe dúbida, polo tanto, que o dito proceso de saída leva consigo a necesidade de adecuar o marco institucional da Unión Europea. É dicir, é preciso, polo menos, unha reforma parcial dos Tratados co obxecto de eliminar a referencia ao Reino Unido.

Aínda que é unha tarefa eminentemente técnica non deixa de constituír un proceso aberto a amplos planos de discusión. Dunha parte, afecta ao papel de adscrición dos euro-parlamentarios británicos. Doutra parte, aos funcionarios británicos nas institucións comunitarias. E, en terceiro lugar, a as axencias europeas situadas en chan británico.

2.1. Os principais elementos de discusión

En primeiro lugar, os dereitos da cidadanía. Constitúe un dos aspectos máis críticos do proceso de saída do Reino Unido. España é o primeiro país de residencia da cida-

nía británicos dentro da Unión Europea. De igual forma, o Reino Unido é o principal destino dos españois en Europa. Ambos os países teñen interese en que os seus cidadáns poidan seguir gozando das devanditas posibilidades de mobilidade. No entanto, os problemas comezan cando a postura británica esgrime que estudará “o permitir o exercicio dos dereitos de todos os cidadáns europeos antes dunha data específica por determinar”; que, seguramente, se cifre no día da data de saída do Reino Unido da Unión Europea. As autoridades comunitarias, pola súa banda, quereña estimar no día coincidente co final do período de transición. O tema non é nimio, o que supón que está suxeito a unha discusión e negociación política.

A segunda consideración no que ten que ver aos dereitos da cidadanía remítese á que se desprace no futuro (xa sexan traballadores ou estudantado). O obxectivo comunitario está centrado en evitar a imposición de visados ou de calquera outra formalidade que poida condicionar a libre circulación das persoas. Afectaríalles, xa que logo, aos turistas británicos que, nun número moi elevado (19 millóns en 2017), visitan España. Do mesmo xeito, quedan afectados os españois que pasan tempadas curtas en territorio británico.

As cuestións orzamentarias e financeiras ocupan gran parte das discusións entre británicos e europeos; e, sobre elas, están centradas as posicións máis belixerantes. Unha primeira consideración dentro deste apartado vén dada pola explicación do BREXIT *Bill*. Non resulta fácil, nin existe unanimidade no método de estimación da factura por abandono/saída do Reino Unido da Unión Europea. É dicir, nin hai consensos nin está efectuado un cálculo exacto do que supón a liquidación económica dos acordos e das compensacións subscritas e adheridas polo Reino Unido.

O SEUE (2017) fala dun abano que vai desde os 60 000 ata os 100 000 millóns de euros. A Comisión Europea suscitou o cálculo do denominado “arranxo financeiro” (The methodology for the financial settlement based on the principle slaidown 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-2017_en.pdf) e diversos investigadores fixeron valoracións en torno ao mesmo (M. Kölling, 2017).

Xunto á incerteza sobre o cálculo económico tamén se citan os posibles resultados da retirada/abandono do Reino Unido, o que xera novos interrogantes sobre as futuras relacións financeiras entre o Reino Unido e a Unión Europea para os próximos anos. A Comisión Europea é consciente de devanditas preocupacións e, en ocasións, admite desconecer con exactitude as consecuencias do abandono británico e os impactos sobre os orzamentos dos anos 2019-2020 e do Marco Financeiro Plurianual 2020+.

A mencionada saída posúe consecuencias directas e indirectas. As primeiras aféctanlles ás diferentes políticas comunitarias que se financian por medio de recursos orzamentarios da Unión Europea. As cifras oscilan desde os 20 000

millóns de euros ata os 100 000 millóns de euros (Financial Estafes, 02/05/2017). As indirectas proveñen das estimacións dos impactos do BREXIT sobre as relacións do Reino Unido e da Unión Europea no que respecta ás preferencias orzamentarias dos Estados Membros a Unión Europea.

Os documentos base para calcular o efecto orzamentario do BREXIT subliñan tres períodos:

a fase do impacto no debate e a negociación do Marco Financeiro Plurianual 2021-2017.

o período que vai desde a data prevista do BREXIT (marzo 2019) ata o final do Marco Financeiro Plurianual 2014-2020 (decembro, 2020); e

o período que comeza co novo Marco Financeiro Plurianual 2020+.

Segundo a M. Köllig (2017) o impacto do BREXIT sobre o orzamento supoñería ter en consideracións as seguintes pautas e elementos.

A primeira está centrada no período 2017-2019 e subliñaría a fase ata a saída da Unión Europea. Durante o dito período, o Reino Unido seguiría sendo membro da Unión Europea, polo que tería que contribuír ao orzamento, cumprindo os compromisos adquiridos no que respecta a actualización do Marco Financeiro Plurianual (2014-2020). Da mesma forma, a Unión Europea mantería os investimentos previstos no Reino Unido durante o dito período. Os problemas estarían expostos e derivaríanse do comportamento económico do Reino Unido e da cotización da libra esterlina. Una depreciación da moeda británica tradúcese nunha diminución da contribución do Reino Unido ao orzamento. Igualmente, presenciárase unha redución progresiva da participación do Reino Unido en programas de longa duración e en consorcios con horizontes a longo prazo.

Ao suscitar as revisións intermedias do MFP (2014-2020), a Comisión Europea debe readaptar e redistribuír os recursos, co que as actualizacións do MFP (2014-2020) estarán en función das probabilidades de acordo.

Se estas circunstancias arrojan incerteza, tamén habería que sinalar as oportunidades que se abren. Neste sentido, os inconvenientes suscitados polas autoridades británicas no que concirne a reformar o orzamento, en definir novas prioridades políticas, ou aos posibles cambios na orientación dos gastos, por citar tres supostos moi actuais, poderían estar agora emendados pola inminente saída do Reino Unido da Unión Europea.

Pero, sen dúbida, un dos principais temas de discusión é o referido á “compensación do Reino Unido”; é dicir, o denominado cheque británico. A eliminación da contribución do Reino Unido terá efectos directos sobre as balanzas dos outros Estados Membros da Unión Europea. Afectará de xeito diferente segundo a capacidade económica e o patrón histórico do país dentro da Unión Europea.

Nun principio, estímase que a contribución directa do Reino Unido, *grosso modo*, ascenda 17 000-18 000 millóns de euros (contribución directa+ recurso tradicional) das habería que descontar o gasto da Unión Europea no Reino Unido (aproximadamente 7 000 millóns de euros anuais). Xa que logo, o montante de redución estímase en torno a 9 000-10 000 millóns de euros. Os países que máis contribúen (Alemaña, Finlandia, Francia, Italia, Países Baixos e Suecia) serán en principio quen deben proceder a compensar a dita diminución.

Neste suposto, os EEMM deben decidir se se manteñen constantes os niveis de gasto ou se poden modificar as pautas sobre o financiamento orzamentaria. Xa que logo, xorde a negociación política, e a incerteza marca este novo punto de interese.

Os interrogantes están abertos a dúas cuestións básicas: existirán presións a favor dos recortes orzamentarios? e/ou haberá modificacións no plano das prioridades da Unión Europea en materia de gasto e no propio marco das políticas comunitarias?

A segunda consideración está concentrada no período que media entre a data prevista do BREXIT e o final do MFP (2014-2020). En principio, fálase da fase que media entre marzo 2019 e decembro 2020. As dúbidas céntranse en coñecer cales serían os compromisos pendentes da primeira fase que lle corresponde asumir ao Reino Unido. O máis probable é que exista un compromiso no MFP, polo que a Unión Europea irá reducindo, progresivamente, as súas transferencias ao Reino Unido; e este irá abandonando paulatinamente a súa contribución ás políticas e programas comúns, tales como a PAC, o Horizonte 2020, as políticas de Cohesión, etc.

A terceira e última consideración é aquela que afecta ao período que se abre desde a aprobación do novo MFP. É, sen dúbida, a máis incerta e chea de incerteza. Hai diversas opcións e distintas posibilidades en función do proceso de negociación e do propio debate interno dentro da Unión Europea sobre o orzamento na zona euro. Así mesmo, tamén é posible contemplar as novas circunstancias derivadas da actuación do goberno do Reino Unido e se decide participar en programas e proxectos específicos (como, por exemplo, o fai o Goberno de Noruega).

En suma, as consecuencias do BREXIT son moi abertas e condicionadas a distintos elementos internos e externos.

3. Os procedementos de saída e a teoría da diverxencia

Dous dos elementos máis complexos da negociación da saída do Reino Unido da Unión Europea fan referencia á determinación dos termos da separación e das cláusulas da transición. O Consello Europeo, na súa reunión do 15 de-

cembro de 2017, tomaba nota dos progresos relativos no marco da primeira fase de negociación da saída do Reino Unido; e esgrimía que se deron pasos relativos para a transformación do Reino Unido nun país terceiro e na redacción dun regulamento financeiro asociado á saída.

O Consello Europeo, do 22/23 de marzo de 2018, fixo un chamamento a reforzar algúns dos temas anteriores. Respecto ao período de transición, fixou a súa finalización no 31/12/2020, e non admitiu a proposta británica que desexaba que fosen dous anos. No que ten que ver coa situación das persoas europeas, que están vivindo no Reino Unido, non perderán os seus dereitos durante o período de transición. En terceiro lugar, o Reino Unido poderá continuar accedendo, sen problemas, ao mercado único; pero deberá contribuír ao orzamento da Unión Europea e non poderá participar na toma de decisións. É dicir, non terá representación no Parlamento Europeo, presenza de ministros nas reunións, nin comisarios, entre outros postos e representacións. Para rematar, o Reino Unido terá que renunciar ao dereito de veto.

En sentido inverso, o Reino Unido beneficiarase do dereito de entrar en negociación con países terceiros, co fin de lograr acordos comerciais durante o período de transición, pero estes non poden entrar en vigor durante o mencionado período. E en segunda orde, non poderá establecer ningunha cláusula guillotina durante o período de transición, o que lle permite ao Reino Unido acceder ao mercado único durante o dito período transitorio, sempre que se respecten as regulamentacións da Unión Europea e as decisións da Corte de Xustiza.

Formuladas así as cousas, a primeira ministra británica, Theresa May, continúa sostendo os seus *hardfacts*. No seu discurso do 2 marzo de 2018, mantén que “as realidades difíciles” do BREXIT están concentradas en dous puntos básicos. Os seus argumentos resúmense en que hai que interpretar que o resultado do referendo era un voto contra unha das catro liberdades (a circulación de persoas) e non sobre as outras tres liberdades (bens, servizos e capitais); e, en segundo lugar, que o Reino Unido debe soste unha visión propia no que ten que ver coa independencia xurídica do Reino Unido, unha vez consumada a súa saída da Unión Europea.

Con iso, quere presentar un equilibrio entre garantir a seguridade sobre a base da determinación dos tribunais de xustiza británicos e non dependentes da Corte de Xustiza da Unión Europea. Significa, en suma, un non sometemento ás normas comunitarias. Desta forma, pretende volver a interpretar o referendo de 2016 e preparar un novo relato específico de cara ás súas negociacións, tendente a subscribir un novo marco de relacións futuras entre o Reino Unido e a Unión Europea; e non tanto sobre as condicións de saída e os períodos de transición; na medida en que estes últimos elementos non traducen a vontade de independencia e soberanía manifestadas polos británicos no referendo.

Baixo estas formulacións, Theresa May engade dous *hardfacts* suplementarios:

- a. acordo final de negociación non debe ser por etapas, rexeitando, xa que logo, unha negociación seguindo os antecedentes dos acordos con Canadá, Noruega ou Turquía; e
- b. que o acordo final no que concirne á apertura dos mercados británicos e europeos debe ser xusto; e debe prever garantías totais nos ámbitos da competencia, protección dos consumidores e axudas de Estado.

Que busca, xa que logo, o Reino Unido? Dúas pretensións moi complexas e case imposibles. As primeiras, consistirían en definir unha cooperación duradeira pola que o Reino Unido puidese aplicar nas súas fronteiras todas as esixencias da Unión Europea no que respecta ás súas importacións procedentes do resto do mundo destinadas aos países membros. Neste sentido, o Reino Unido aplicaría as mesmas tarifas e as mesmas regras da Unión Europea.

Desta forma, a Unión Europea non tería que establecer controis nas fronteiras do Reino Unido; e este país podería aplicar as súas propias tarifas e regras cando as mercancías sexan destinadas ao mercado británico.

A segunda pretensión consistiría en poñer en marcha un réxime aduaneiro moi racionalizado no mercado, do cal o Reino Unido e a Unión Europea, de xeito conxunto, aplicarían unhas medidas tendentes a minimizar as tensións comerciais así como regulamentarias e dispositivos específicos para Irlanda do Norte. As ditas medidas relativas aos procedementos e ao control deberían ser as menos complexas e as máis factibles de levar a cabo desde o punto de vista das solucións e operativas informáticas.

Estas dúas pretensións británicas chocan cos principios teóricos e prácticos do quefacer comunitario. A primeira esixe confianza e a segunda depende da tecnoloxía. Pero, sen dúbida, non serían aceptables porque esixirían niveis elevados de confianza e reciprocidade entre actores; e unha harmonización entre procedementos administrativos.

A primeira ministra británica, no seu discurso do 2 de marzo de 2018, busca un aliñamento entre as normas europeas e as británicas. Subliña a posibilidade dunha relación comercial futura co menor número de friccións posibles, co fin de poder favorecer os intercambios comerciais, desexando un maior dinamismo e beneficios para ambos os espazos. Suscitou, na súa intervención, un achegamento de posturas entre o Reino Unido e a Unión Europea co fin de asegurar unha continuidade xurídica; e, a continuación, aplicar barreiras específicas para os servizos, os estándares de produción e calidade; e a consideración do Reino Unido como “país asociado”. En suma, unha pretensión de unilateralidade nas decisións que, sen ningunha dúbida, é cuestionada pola Unión Europea, que apunta nun principio pola tese da diverxencia.

A opción da diverxencia, igual que outras proposicións británicas, mestura tanto unha proposición de negociación (aliñamento entre os dous espazos co ánimo de manter unha relación recíproca e de achegamento entre as dúas

economías) con argumentos políticos de índole interior (como o afirmar a independencia británica). É dicir, xógase cos conceptos dun BREXIT puramente simbólico e un BREXIT racional, sobre todo no plano económico. Ou sexa, xérase unha distinción entre a realidade e a aceptabilidade.

Estas pautas políticas fan que o Consello Europeo, do 23 de marzo de 2018, fixese públicas as súas orientacións, subliñando unhas determinadas liñas vermellas.

Esquemáticamente, a posición do Consello Europeo céntrase en catro apartados:

- a. cando o Reino Unido afirma que, na primeira fase de negociación, non aboará cantidade ningunha durante a vixencia do Marco Financeiro Plurianual, a Unión Europea recórdalle as obrigacións xurídicas da súa aplicación;
- b. cando o Reino Unido evoca unha posible participación en certos aspectos do mercado único, os negociadores comunitarios recórdanlle a competencia da Corte de Xustiza da UE e a obriga do cumprimento das súas normas e regulamentacións;
- c. a Unión Europea volve recordar a imposibilidade que posúe o Reino Unido de negociar e aplicar acordos con terceiros países; e
- d. así mesmo, insiste en que co fin de garantir unha relación económica xusta e equilibrada, o acordo entre a Unión Europea e o Reino Unido debería incluír garantías contra as vantaxes competitivas inducidas. Desta forma, impídese que tanto o Reino Unido como a Unión Europea poidan chegar a utilizar instrumentos e accións que deformen os resultados en materia de competencia e de axudas do Estado (postura británica) ou que se amparen de prácticas fiscais, para o medio e sociais contrarias a unha leal competencia (postura comunitaria).

As orientacións comunicadas ao negociador comunitario, ese mencionado 23 de marzo de 2018, supón responder ás “liñas vermellas” británicas; subliñando, así mesmo, que cada vez que o Reino Unido pretenda modificar ou substituír as súas pretensións atopará unha resposta comunitaria, de índole pragmática e de aplicación inmediata.

A postura británica móvese, pois, entre un abano que oscila entre o desexable e o posible. Desta forma, serán aceptadas todas aquelas pretensións que encaixen xuridicamente no marco comunitario; e, neste sentido, non se interromperán os asuntos relacionados co terrorismo, criminalidade, cooperación coa xustiza, política exterior e loita contra o cambio climático. E tampouco se verán cortados ou restrinxidos os programas europeos nos campos da investigación e innovación, educación e cultura.

4. Alternativas e escenarios posibles das relacións entre a Unión Europea e o Reino Unido

Malia as elevadas doses de incerteza relacionadas coas relacións futuras que puidese albiscar e adoptar a Unión Europea respecto ao BREXIT, destacan a nivel teórico varios escenarios. O primeiro fai referencia á integración do Reino Unido no Espazo Económico Europeo (EEE), imitando os casos de Noruega, Islandia ou Liechtenstein. O segundo, fai mención á posibilidade dunha negociación bilateral entre o Reino Unido e a Unión Europea, seguindo os exemplos dos acordos subscritos por parte da UE con Suíza, Turquía; ou recentemente con Canadá. E, a terceira opción, é aquela que subliña a ausencia dun acordo específico entre o Reino Unido e a Unión Europea, polo que as relacións comerciais estarían enmarcadas baixo as regras da Organización Mundial do Comercio.

Efectuamos a continuación unha análise máis profunda destas alternativas e unha especificación do grao de acceso ao mercado único e ás súas vantaxes económicas; referenciaremos as obrigas ás que está suxeito no que respecta á contribución ao orzamento e á aplicación de normativas europeas, e definiremos tamén os niveis de influencia sobre o marco xurídico- comercial.

4.1. Integración no Espazo Económico Europeo (EEE)

Esta hipótese supón que o Reino Unido se adhira ao EEE e que os países pertencentes á devandita Asociación o acepten. Hai que recordar que nalgún momento recente, nos anos 90 do pasado século, as autoridades norueguesas opuxéronse a posibles extensións do EEE cando foron tateados polos países da Europa central e oriental; e recentemente rexeitaron as mostras de interese provenientes dos microestados europeos. É dicir, unha modificación do *status* actual do EEE podería levar consigo un eventual cambio da dinámica da Asociación que podería ata afectar as relacións coa Unión Europea.

En todo caso, unha ampliación do EEE, coa incorporación do Reino Unido, ofreceríalle a este último país un acceso a un mercado único, na medida que se lle aplicarían as catro liberdades: circulación de bens, de servizos, de capitais e de persoas. Ademais, permitiríalle intercambiar bens con todos os estados membros da Unión Europea e da EEE, sen aplicación dos dereitos de aduanas, coa excepción de certos produtos agrícolas e pesqueiros.

Igualmente, confírelle ao Reino Unido a posibilidade de acceso ao **pasaporte europeo** (acordo que lles permite aos establecementos de créditos, de pagamentos, de moeda electrónica, así como aos fondos de investimento e de seguros, exercer as súas actividades en calquera EEMM da Unión Europea ou do EEE, sempre que teñan concedido un

permiso da autoridade competente do seu país de orixe). Ábrelles grandes opcións aos axentes financeiros, o que supón un elevado interese para un país como o Reino Unido onde os servizos financeiros ocupan un papel moi relevante na súa actividade económica. Significa, pois, manter abertos os servizos sobre o seu territorio polo que se garante a liberdade de establecemento.

Na medida que o EEE non constitúe unha unión aduaneira, significa que existen custos administrativos inherentes aos propios controis en fronteiras, e que é necesaria a necesidade de obtención de certificados que rexistren a orixe dos produtos. Tales custos poden chegar a supoñer ao redor do 20 % do valor dos bens intercambiados (Moisé e Lle Bris, 2013). Así mesmo os países membros do EEE están excluídos dos acordos comerciais negociados pola Unión Europea cos países terceiros, co que o Reino Unido debería levar a cabo unhas novas negociacións con aqueles países cos que comercia e intercambia bens e servizos.

O feito de pertencer ao EEE obriga, non soamente, a participar no orzamento da devandita Asociación, senón que tamén obriga a achegar unha cantidade ao orzamento da Unión Europea. No caso de Noruega constátase a participación en certos programas europeos (Horizonte 2010; Galileo, Copernicus, ou Erasmus) e na colaboración en programas de xustiza e asuntos interiores, ou no marco da cooperación territorial (Interreg).

Nos capítulos agrícolas e pesqueiros os países do EEE aplican o esencial das regras e políticas comunitarias, aínda que manteñen unha especificade propia.

En suma, a título indicativo, o grupo de reflexión Open Europe (2015) estimou “que o 93 % das normas da lexislación europea permanecerían se o Reino Unido abandona a UE e se adhire ao EEE”.

Finalmente, o seu nivel de influencia na redacción e no posicionamento na elaboración da lexislación europea veríase notablemente diminuído.

A aceptación da devandita opción queda delimitada pola compatibilidade política británica que, en función dalgunhas posicións expresadas no Parlamento do Reino Unido, parecen pouco explícitas. A razón é que tal escenario esixe catro condicións básicas: a) mantemento dunha contribución financeira; b) sostemento do principio da liberdade de circulación; c) aliñamento coas regulamentacións comunitarias; e d) supervisión das normas por parte da Corte de Xustiza Europea. Polo tanto, ao noso xuízo, superan as liñas vermellas actuais mantidas e sostidas polo goberno do Reino Unido.

Este escenario é o que menor impacto produciría sobre as empresas. O aliñamento completo, no que se refire ao mercado único, permitiríalle a todas as empresas británicas ou ás europeas intercambiar, sen tarifas aduaneiras, todas as mercadorías (con excepción dos produtos agrícolas e pesqueiros) e servizos. Así mesmo, estaría asegurada a liberdade de circulación sen que iso afectase á situación

das persoas contratadas en certos sectores de actividade. Igualmente, o Reino Unido mantería a súa participación nos programas europeos H-2020, e, con iso, nas conformacións e funcionamento das redes europeas de investigación, facilitando, deste xeito, a preservación do potencial de innovación das empresas británicas, do mesmo xeito que o conxunto das empresas da EU-27.

O denominado **modelo noruegués** tamén permitiría preservar aqueles acordos incluídos nas políticas de competencia, protección dos consumidores e educación.

Con todo, as empresas británicas terían que respectar a regra de orixe da Unión Europea. Dunha parte, o Reino Unido, como os países do EEE, non formarían parte da Unión Aduaneira coa Unión Europea; e, doutra parte, en sentido contrario, garantiría unha política comercial autónoma; co que cobrarían forza os controis fronteirizos. É dicir, os exportadores dos países do EEE deben probar a orixe dos seus produtos, e respectar os criterios de preferencias. Iso supón a existencia de zonas de control e de certificación dos operadores económicos, co que os atrasos e complexidade burocrática poden ser posibles.

Finalmente, este modelo significaría que os países do EEE non formarían parte da Europa agrícola e pesqueira; nin estarían sometidos á PAC, nin á PCP. A xuízo de Alberto Nardelli (2018) este escenario suporía para o Reino Unido perder ao redor do 2 %, do seu PIB ao longo de 15 anos.

4.2. A negociación dun acordo bilateral entre o Reino Unido e a Unión Europea

É quizais a opción política máis plausible á luz das múltiples declaracións institucionais. Varias modalidades estarían rexistradas, na actualidade, por parte da Unión Europea: o modelo suízo, o turco e o canadiano.

4.2.1. O modelo suízo

Subliña o dito acordo unha extrema complexidade. Están contabilizados máis de 120 acordos bilaterais de apertura de mercados; e, fóra diso certos produtos agrícolas, os bens circulan sen necesidade de aduanas entre Suíza e os EEMM. Así mesmo, tamén se constata que os acordos bilaterais tenden a reducir as barreiras non tarifarias naqueles convenios sectoriais asinados entre ambas as partes. En síntese, pódese afirmar que existe unha ampla facilidade para o acceso ás exportacións suízas de bens e mercancías ao mercado único (incluíndo na maioría dos supostos, a aplicación das regras de orixe); con todo, estas consideracións non están incluídas no ámbito dos servizos onde, por exemplo, no acceso dos servizos financeiros non existe esta reciprocidade. Do mesmo xeito, os establecementos financeiros suízos non teñen acceso ao pasaporte europeo.

A rede de acordos entre Suíza e a Unión Europea non constitúen unha Unión Aduaneira, o que implica que os inter-

cambios comerciais están suxeitos a custos administrativos (procedementos administrativos, controis aduaneiros.); e Suíza non se beneficia dos acordos comerciais negociados pola Unión Europea con terceiros países.

En función dos acordos entre a Unión Europea e Suíza, este último país debe aplicar a libre circulación de persoas e respectar as regras europeas aplicables a aqueles sectores cubertos polos acordos, sen que iso supoña a posibilidade de posuír influencia ningunha na elaboración das regras europeas. E, en contrapartida do acceso ao mercado único, a República de Suíza contribúe ao orzamento da Unión Europea facendo unha contribución financeira co obxectivo de atenuar as disparidades económicas e sociais cos novos estados membros.

Tanto no caso do modelo noruegués como suízo baséanse nun dobre compromiso: redúcese a un acceso substancial ao mercado único; pero este está condicionado a adopción da regulamentación europea; non soamente no que incumbe aos sectores económicos, senón que tamén debe ser aplicado de xeito transversal; incluíndo nestes supostos, as regulamentacións ambientais, protección de datos, ou subvencións públicas.

4.2.2. O modelo turco

Turquía forma coa Unión Europea unha Unión Aduaneira desde 1995. Baixo este marco, os intercambios de bens non son obxecto de dereitos de aduana e os servizos non están cubertos polo dito acordo. Ademais, Turquía debe aliñarse no que ten que ver cos seus dereitos de aduana cada vez que a Unión Europea asina un novo acordo comercial con países terceiros.

Os produtos turcos benefíciense do acceso ao mercado europeo pero deben aplicar as normas equivalentes ás rexistradas nos países da Unión Europea, sen poder influenciar e estar presente na súa elaboración. Así mesmo, as empresas que desexan exportar á Unión Europea deben cumprir cos estándares europeos. E a diferenza dos países membros do EEE e de Suíza, Turquía non contribúe ao orzamento da Unión Europea, pero recibe axudas financeiras desta última.

4.2.3. O modelo Canadá

Fai referencia a un acordo bilateral de libre cambio, asinado en 2014, e ratificado en 2017, e pode denominarse así mesmo de segunda xeración, dada a presenza ininterrompida de vínculos comerciais e económicos desde fai varias décadas entre ambos espazos. En síntese, non só contemplaría a supresión dos dereitos de aduanas, senón que tamén afectaría aos mercados públicos, á propiedade intelectual e a algúns servizos. Isto é, existirán algunhas concesións que se reflectirían en reducións tarifarias para algúns produtos agrarios sensibles e á supresión de tarifas para unha gran parte de bens. Do mesmo xeito, poderíase permitir a entrada aos mercados públicos, en todos os seus niveis. Con todo, ao non existir nin contemplar un aliñamento regulamentario sobre o *acquis communautaire*, iso

significaría que o Reino Unido, no caso de presentar esta opción, debería suscitar unha diverxencia regulamentaria parcial. Isto é, recoñécense controis de certificación en certos produtos, pero non en todos: e, en consecuencia, existirán barreiras non tarifarias e controis de certificación para certos intercambios e produtos, o que suporían uns custos adicionais moi notables para determinadas cadeas de valor globais.

Ademais, o modelo canadiano non cobre máis que parcialmente os servizos. Varían segundo os modos de prestación: a) intercambios transfronteirizos; b) consumo no estranxeiro; c) presenza comercial por unha filial ou un despacho; d) presenza de persoas físicas. Atendendo aos ditos criterios poderase ser máis restritivo sobre os servizos que o modelo suízo ao esixirlles máis requisitos que constitúan obstáculos para os propios servizos. Tamén, se podería optar pola aceptación dunha versión máis aberta tanto para os servizos como para o conxunto de concesións ofertadas ao Reino Unido, con base na cláusula de nación máis favorecida, tal e como se efectuou con Canadá, segundo interpreta J. Polly & C. Bryant (2016).

4.3. Aplicación das regras da OMC

Baixo este marco, as exportacións británicas cara aos países da Unión Europea serán consideradas como procedentes de países terceiros; e, polo tanto, deberán aboar os dereitos de aduana normais, salvo aqueles que gocen das vantaxes aplicables pola cláusula da nación máis favorecida. Ademais, os ditos intercambios estarán sometidos aos custos administrativos aduaneiros inherentes aos tránsitos polas fronteiras. As sociedades financeiras británicas non se poderán beneficiar do pasaporte europeo. E o Reino Unido non estará obrigado a aplicar a lexislación europea, salvo que os produtos exportados cara ao mercado único deben respectar os estándares europeos. Un resumo dos aspectos económicos queda reflectido no **Cadro Núm. 1**, onde se clasifican e detallan as principais alternativas posibles.

Un acordo bilateral da Unión Europea co Reino Unido parece a opción máis probable. Con todo, de entrada, xorden dúas cuestións. A primeira, radica en como compatibilizar o acceso ao mercado único; e, a segunda, como reflectir a influencia do Reino Unido no marco xurídico-comercial.

Dada a incerteza do proceso negociador a maioría dos *thinkthanks* especializados efectuaron análises sobre a dita posibilidade de acordo bilateral; e estimaron os previsibles efectos que arrojaría un acordo bilateral que puidese permitir aos produtos e servizos británicos acceder en condicións similares as actuais ao amplo mercado único europeo.

Seguindo as análises realizadas polo grupo de reflexión Open Europe, case a totalidade dos sectores económicos estarían afectados por un BREXIT, xa sexa duro ou laxo.

Neste sentido, a especialización de certas actividades económicas británicas suxire diferentes expectativas. Un recen-

Cadro 1. Aspectos económicos das alternativas posibles do Brexit.

Alternativas		Características
Espazo Económico Europeo (EEE).	Noruega	Acceso ao mercado único: Ausencia de dereitos de aduana sobre bens, fóra diso certos produtos agrícolas e pesqueiros. Cobertura parcial de actividades agrícolas e pesqueiras; Acceso ao pasaporte europeo para os servizos financeiros; Ausencia de Unión Aduaneira coa UE; Ausencia de acceso aos acordos comerciais negociados coa UE. Obrigas: Aplicación do esencial das regras da UE, sobre todo as relativas a produtos, liberdades de circulación de persoas, medio, enerxía, clima, políticas sociais; Contribución ao orzamento da UE/contribución financeira para a atenuación de disparidades económicas e sociais no seo do EEE. Influencias: Limitadas no que respecta ás regras do EEE (simples consultas)
Acordo Bilateral	Suíza	Acceso ao mercado único: Ausencia de dereitos de aduana sobre bens, fóra diso certos produtos agrícolas; Redución de barreiras non tarifarias en sectores cubertos polos acordos asinados entre Suíza e UE; Cobertura limitada de servizos: ausencia de acceso ao pasaporte europeo nos servizos financeiros; Ausencia de Unión Aduaneira coa UE; Ausencia de acceso aos acordos comerciais negociados pola UE. Obrigas: Aplicación de regras europeas en sectores cubertos polos acordos subscritos entre Suíza e UE; e no que ten que ver coa circulación de persoas; contribución ao orzamento da UE/ contribución financeira para a atenuación de disparidades económicas e sociais cos novos EEEM da UE. Influencias: Ningunha influencia nas regras da UE.
	Turquía	Acceso ao mercado único: Ausencia de dereitos de aduanas sobre bens e produtos agrícolas transformados; Barreiras non tarifarias limitadas sobre bens e produtos agrícolas transformados; Ausencia de acordos específicos relativos a servizos, sobre todo financeiros; Dereitos de aduanas comúns coa UE aplicables ás importacións de países terceiros; Ausencia de custos administrativos, especialmente nos controis aduaneiros para as importacións de bens manufacturados; Ausencia de acceso aos acordos comerciais negociados pola UE. Obrigas: Obriga de aplicación de normas equivalentes ás europeas; Ausencia de contribución ao orzamento da UE. Influencias: Ningunha influencia sobre a elaboración de regras da UE.
	Canadá	Acceso ao mercado único: Ausencia de dereitos de aduanas sobre bens, coa excepción de certos produtos agrícolas e supresión progresiva de dereitos de aduanas para sectores craves (P. ex. automóbil); Liberalización parcial dos servizos: ausencia de acceso ao pasaporte europeo nos servizos financeiros; Ausencia de Unión Aduaneira coa UE; Ausencia de acordos comerciais negociados pola UE. Obrigas: Obrigas de respecto ás normas europeas para produtos importados. Ausencia de contribución ao orzamento da UE. Influencias: Ningunha influencia sobre a elaboración de regras da UE

Fonte: Elaboración propia.

Cadro 2. Escenarios previsibles baixo o marco dun acordo bilateral UE e RU.

	Sectores	% exportacións na UE	Balance comercial coa UE	Riscos de perturbacións	Probabilidade de acceso á Unión Europea
	Automóviles	35,0	-13,95	Elevado	Elevado
	Química	56,6	-7,82	Elevado	Medio/elevado
	Aeronáutica	44,6	2,56	Elevado	Elevado
Bens	Maquinas-ferramentas	30,7	-5,47	Medio	Elevado
	Alimentación, bebidas, tabaco	60,5	-16,56	Elevado	Medio/Elevado
	Servizos financeiros	41,4	16,06	Elevado	Débil
Servizos	Seguros	18,4	3,85	Medio	Medio
	Servizos profesionais	29,8	-1,92	medio	Medio

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

te estudo mostra os previsibles escenarios, a reservas dos contidos dunha negociación bilateral.

A duración da negociación dun acordo bilateral pode ser longa. Tanto as pautas da negociación como o tempo político disposto para ela, subliña a incerteza. Só un exemplo das anteriores negociacións pode dar unha pauta destas. Á vista de experiencias anteriores poderíase afirmar que a duración estimada media mínima para un acordo coa Unión Europea é de tres anos. Esta media é o resultado da comparación doutras negociacións bilaterais, como as establecidas con Corea do Sur (4 anos); México (4 anos); Australia (3 anos); Canadá (5 anos) e Suíza (10 anos).

5. Análise dos impactos sobre a economía británica e europea

Non son fáciles as estimacións nin os cálculos para determinar os efectos e os impactos da saída do Reino Unido da Unión Europea. A maioría dos estudos advirten de impactos negativos; aínda que varían atendendo aos diferentes sectores económicos. Por parte do Reino Unido podemos citar varios. A Rand Corporation estima que o PIB británico diminuírá nun 4,9 % (140 mil millóns de dólares) en 10 anos, en tanto que a Unión Europea perdería arredor do 0,7 % do seu PIB. Segundo o departamento For Exiting the European Union (DexEU), do goberno británico, o PIB do Reino Unido diminuíría un 8 % no seu crecemento durante os próximos 15 anos.

As estimacións do Goberno escocés conclúen que o PIB de Escocia decrecería un 8,5 % no escenario máis pesimista. Pola súa banda, para os profesores da LSE, Swa Dhingra,

a saída do Reino Unido da Unión Europea, implicaría un descenso do comercio entre ambos espazos de entre o 30-40 %, ao longo do próximo decenio.

Pero as ditas estimacións deben facerse dentro de contextos definidos por variables máis precisas. Así, é moi distinto efectuar un cálculo de estimacións en escenarios nos que o Reino Unido se converte nun país terceiro para a Unión Europea, que noutros escenarios nos que o Reino Unido mantén relacións comerciais específicas coa Unión Europea.

O goberno británico estimou que con este escenario podería perder o 5 % do crecemento do PIB ao longo de 15 anos (Nardelli, 2018); e a duración estimada de negociación durará arredor de 5 anos, tal e como estiman V. Vicard & S. Weber (2018). Non hai dúbida que un eventual BREXIT tería, a curto prazo, incidencias negativas.

Outros traballos e enfoques falan de efectos desestabilizadores tanto na economía británica como nos EEMM. De entrada, é posible que a dita incerteza xere dous efectos inmediatos: en primeiro lugar, unha modificación das taxas de cambio da libra esterlina; e, en segundo termo, un aumento do risco no campo dos investimentos das empresas británicas, por mor dun incremento da incerteza relacionada coas condicións económicas.

As análises dos efectos económicos, baixo estes enfoques, quedan enmarcados nos seguintes apartados.

- Unha desregulamentación pausada. Afecta, sen ningunha dúbida, ás condicións de funcionamento de negocios, á súa presenza nos mercados internacionais, ás condicións de traballo, á protección do emprego. É dicir, o seu impacto está en función das condicións de harmonización con outras lexislacións nacionais de cara a favo-

recer ou entorpecer os investimentos transfronteirizos. E, tamén, é posible que poida converterse nun paraíso fiscal e regulamentario; é dicir, unha marxe de manobra reducida en termos de regulamentación.

- b. Unha menor contribución orzamentaria á Unión Europea. Se ata o momento (período 2010/2014) a contribución ao orzamento ascende a 15, 2 mil millóns de euros e a asignación recibida é de 6,7 mil millóns de euros, podería albiscarse un novo cadro financeiro.
- c. Unha negociación autónoma dos acordos comerciais. Pode converterse nunha oportunidade única para unha eventual negociación dos acordos comerciais. Afecta, pois, ás exportacións tanto intra como extra comunitarias. Estas teses teñen tanto defensores como detractores, na medida que non é fácil aventurar as capacidades potenciais dunha negociación comercial bilateral con outros países, tal como afirma, P. Minford (2016).

As análises relacionadas cos determinantes das consecuencias económicas dun BREXIT duro enmarcaríanse baixo os seguintes apartados:

- a. Aqueles derivados de perturbacións nos intercambios comerciais. Isto é, podería estimarse unha limitación dos intercambios, tanto cunha parte dos países da Unión Europea como con aqueles outros países cos que a UE ten subscritos acordos comerciais. A este respecto, as actuais porcentaxes de fluxos comerciais poderían modificarse; e, con iso, poderían verse afectados os ditos intercambios comerciais co consecuente incremento dos custos administrativos e novas esixencias nos controis aduaneiros. Da mesma forma, poderanse ver modificados aqueles intercambios comerciais sometidos a actual fragmentación das cadeas internacionais de produción e subministro que supoñen ter en consideración a existencia de dereitos de aduanas e custos de intermediación, como os derivados da aparición de barreiras non aduaneiras ou as existentes vinculadas aos pasos de fronteiras ou ao sometemento das regras de orixe ou os propios estándares de calidade.
- b. Aquelas cuestións relativas aos servizos financeiros. O Reino Unido mantivo, desde a orixe da decisión de abandono da Unión Europea, manter as facilidades e a puxanza do seu sistema financeiro. Con todo, unha saída do Reino Unido da Unión Europea suporía unha perda do acceso por parte dos establecementos financeiros do seu pasaporte europeo. Hai que facer constar que os servizos financeiros representan o 7 % do PIB e o 4 % do emprego británico, en 2015, segundo a OCDE (abril 2016). As exportacións de servizos financeiros supoñen o 2,5 % do PIB; e o 40 % destas están dirixidos cara a países da Unión Europea. Do mesmo xeito, se engadimos os seguros profesionais, a relevancia que supoñen no conxunto da economía estímase, segundo The City UK (2016), en arredor do 11,8 % do PIB, con 2,2 millóns de asalariados. Esta relevancia, sen igual, está marcando unha gran parte das negociacións e das

análises relativas ao BREXIT. A perspectiva de quedar privado do dito acceso privilexiado no mercado único, está conducindo a que algúns establecementos financeiros comecen a deslocalizarse na medida en que dificilmente poida chegar a competir cos seus adversarios ao non poder contar co pasaporte europeo.

- c. Aquelas incidencias sobre os niveis de investimentos. É evidente que un BREXIT, xa sexa duro ou brando, incide nos niveis de investimentos no Reino Unido. Non só os servizos financeiros son os destinatarios dos investimentos estranxeiros senón que existen estudos nos que se fai mención a que o atractivo do mercado británico está sustentado pola accesibilidade ao mercado único. Un abandono do Reino Unido fai diminuír esa posibilidade; e, polo tanto, o atractivo británico para os investimentos vese resentida de xeito ostensible (Ernst&Young, 2015). Así mesmo, unha modificación das pautas contidas nos regulamentos harmonizadores europeos fai que a saída do Reino Unido poida chegar a provocar unha perda de investimentos estranxeiros cifradas no 20 %. (S. Dhingra, G. Ottaviano, T. Sampson, 2017).
- d. Efectos sobre a inmigración. É o resultado dunha limitación do acceso territorial, tal e como chegaron a expoñer os defensores do BREXIT. A OCDE (2016) recorda que os inmigrantes contribuíron ao crecemento da economía tanto na UE (arredor do 0,7 %) como no Reino Unido. A dita capacidade de atracción contribuíu a reforzar o potencial de crecemento da economía como a incrementar a contribución fiscal (Dustmann& T.Frattini, 2013). Unha diminución derivada de procedementos restritivos do BREXIT contribúe a minorar o crecemento potencial do Reino Unido e provocar unha perda de persoal competitivo e preparado, aféctalle á produtividade e a unha diminución da capacidade xerencial (Bloom et al, 2014).
- e. Efectos sobre a produtividade. O BREXIT afecta notablemente sobre a produtividade británica. Tanto os cambios nos niveis de apertura comercial, os efectos dunha difusión tecnolóxica, as repercusións derivadas da calidade de Management; e os impactos sobre os investimentos, permiten aventurar unha redución da produtividade nos próximos anos, tal e como se incide desde o traballo de B. Egbert e P. Gal (2016), publicado pola OCDE.

As estimacións das incidencias económicas subliñan, en suma, dous aspectos relevantes. En primeiro termo, hai que ter en consideración o comportamento da prima de risco da libra esterlina, na medida que está asociada a un aumento do custo do financiamento das empresas e individuos. En consecuencia, isto subliña a posibilidade dunha degradación dos niveis de confianza, aspecto que pesa nas decisións dos investimentos, do consumo, nos intercambios comerciais e no atractivo do país. E, en segundo lugar, hai que analizar os impactos que supoñería unha modificación das barreiras tarifarias e non tarifarias entre os EEMM da Unión Europea e o propio Reino Unido.

Cadro 3. Canles de transmisión dos efectos do BREXIT sobre a economía británica.

	Medio prazo (2020)	Longo prazo (2030)
Prima de risco	X	
Confianza	X	
Intercambios comerciais	X	X
Investimentos		X
Competencias		X
Inmigración	X	X
Desregulamentación		X

Fonte: OCDE (2016).

Cadro 4. Estimacións do impacto a longo prazo do BREXIT sobre o 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 EconomicPolicyResearch CEPR (2013)	-1,24 %		-1,77 %
Pain&Young (2004)	-2,25 %	-2,25 %	-2,25 %
Media	-1,6 %	-2,2 %	-4,1 %

Fonte: elaboración propia.

Cadro 5. Estimación do impacto do BREXIT sobre o PIB per cápita dos países da Unión Europea no horizonte 2030.

	Saída doce	Saída dura
Irlanda	-0,82	-2,66
Luxemburgo	-0,48	-0,80
Bélxica	-0,20	-0,96
Suecia	-0,13	-0,48
Países Baixos	-0,10	-0,35
Alemaña	-0,08	-0,33
España	-0,08	-0,32
Francia	-0,06	-0,27
Austria	-0,05	-0,18
UE (sen Reino Unido)	-0,10	-0,36
Mundo	-0,06	-0,25

Fonte: Foundation Bertelsmann (2015).

Por iso, as estimacións económicas varían na súa cuantificación. A OCDE (2016) estimaba que un BREXIT reduciría un 3,3 % o PIB do Reino Unido. Price Waterhouse Coopers (2016) avalía a diminución do PIB do RU entre un 1,2-2,6 %; e a análise publicada por Agnus Arsmtrong e Jonathan Portes, do NIESR (National Institute of Economic and Social Research), cifran o descenso do PIB, entre un 1,9-2,9 %.

Estudos máis completos entrevén que o BREXIT suporía unha desaceleración dos intercambios comerciais entre a Unión Europea e o Reino Unido, afectando de xeito moi directa tanto á base económica británica como aos soportes fundamentados na especialización sectorial. Os efectos inmediatos son a redución das condicións de acceso ao mercado europeo e unha alza dos custos de financiamento, derivados dunhas perdas de competencias. Así mesmo, tamén quedan afectados os niveis dos investimentos, contribuíndo a unha perda de atractivo económico e a un previsible descenso dos rateos de produtividade.

A redución da produtividade e dos investimentos estranxeiros afectará ás limitacións da inmigración. Pola contra, o abandono do Reino Unido da Unión Económica tería, como aspecto positivo, a posibilidade de dispoñer e aumentar as marxes de desregulamentación, e pode facilitar os intercambios e procedementos, que serán máis laxos que os estándares e regras europeas.

Unha forma esquemática de visualizar tales efectos queda exposta no **Cadro Núm. 3**, onde se reflicten as canles de transmisión dos efectos do BREXIT sobre a economía británica, tanto a curto como a longo prazo.

Dada a elevada complexidade como a notable incerteza dos posibles resultados, as estimacións económicas do BREXIT sobre o Reino Unido oscilan entre unha diminución do PIB, do -1,6 % a un -4,1 %; equivalentes a unha perda da renda per cápita de cada británico entre 1 050 e 2 600 euros.

Como se pode advertir, a variabilidade é alta, o que demostra a complexidade dos cálculos, máxime cando non se coñecen con exactitude os termos da negociación.

De igual xeito, a incidencia sobre os EEMM dun abandono do Reino Unido da Unión Europea subliña grandes dificultades de análises. A OCDE (2016) estima unha diminución do 1 % do PIB comunitario no horizonte do 2020. A Fundación Bertelmans, en colaboración co Institut für Wirtschaftsforschung (IFO), estimou os efectos sobre o conxunto da economía europea. As pautas destas investigacións centráronse en dous escenarios. O primeiro, chamado doce, no que se supón que o Reino Unido negocia coa Unión Europea un acordo parecido ao de Noruega ou Suíza. E, un segundo escenario, que se denomina duro, polo que se estima que non existe acordo algún entre o Reino Unido e a Unión Europea; e, entón, as relacións económicas e comerciais quedan enmarcadas polas regras da OMC.

Atendendo aos ditos estudos, son as economías de Alemaña e de Francia as menos afectadas polo BREXIT; e correspóndenlles ás restantes economías impactos máis sobresalientes. En consecuencia, debilita a cohesión territorial europea e afecta ao marco das desigualdades e fendas sociais, económicas e orzamentarias. Desta forma, a economía española quedaría nun estadio intermedio entre os dous grandes países europeos e o resto da economía europea, con impactos menores que as medias comunitarias (véxase **Cadro Núm. 5**)

6. O novo Marco Financeiro Plurianual e a súa incidencia nos resultados do BREXIT

O 2 de maio do 2018, a Comisión Europea fai pública a súa proposición do novo Marco Financeiro Plurianual (MFP) para o período 2021-2027. Nas súas propias palabras, propón un orzamento a longo prazo novo e moderno, fundamentado nas prioridades políticas da UE-27. Tres poden ser, en síntese, os seus eixes prioritarios: a) é unha proposición ambiciosa en termos de volume nominais e reais, aínda que limitada se se refire ao PIB da UE-27; b) os gastos van máis dirixidos cara a políticas modernas; e c) os criterios de elixibilidade para ser receptores dos fondos europeos dependerán moito das negociacións entre países.

A incidencia do Marco Financeiro Plurianual no devir comunitario para os próximos anos é moi relevante. Subliña o montante global do orzamento: os niveis máximos de gasto por rúbrica, e fixa as disposicións xerais relativas ao funcionamento do orzamento, tales como a flexibilidade e os procedementos de reforma. Así mesmo, as negociacións para o establecemento dos montantes e asignacións é unha das batallas políticas máis difíciles na Unión Europea. Implica tanto ao Parlamento como ao Consello; de aí a transcendencia estratéxica.

O anterior MFP (2014-2020) estivo marcado polas dificultades económicas. Agora, a complexidade vén delimitada pola negociación do BREXIT e a conseguinte perda financeira ocasionada polo abandono do Reino Unido da Unión Europea.

En consecuencia, a Unión Europea debe facer fronte as novas necesidades de gastos en aspectos como as migracións e o control das fronteiras; a seguridade exterior; e a dixitalización.

Para o MFP (2021-2027), a Comisión Europea propón aumentar o orzamento un 0,03 % da Renda Nacional Bruta para compensar a diminución dunha sexta parte da RNB provocada pola saída do Reino Unido. Se comparamos a nova proposición coas precedentes constátanse os seguintes elementos. En primeiro lugar, propónse un novo equilibrio no que ten que ver coas prioridades de gasto, e redú-

cese o peso da Política Agraria Común (PAC) e dos fondos de cohesión. En segundo termo, as novas prioridades son claramente visibles: incrementáanse os gastos en seguridade interior e exterior. E, en terceiro lugar, os fondos dedicados a reforzar a competitividade aumentan un terzo; sobre todo aqueles relativos á investigación e innovación.

Baixo a perspectiva galega, estas modificacións posúen un alto interese. A Comisión Europea propón descensos notables no orzamento da PAC. En termos nominais a diminución sería dun 5 %. Con todo, en termos reais, a diminución é máis importante na medida en que os efectos da inflación farían diminuír os valores percibidos polo sector. Atendendo ás propostas da Comisión Europea, os gastos da PAC serían ao redor do 15 % inferiores aos de 2020. Afectará menos ás axudas directas aos agricultores (primeiro pilar da PAC) que aos fondos para o desenvolvemento rural (segundo pilar da PAC). Iso significa que ten un efecto directo sobre a distribución. Os países que reciban importantes montantes de financiamento no primeiro pilar estarán menos afectados.

En canto á política de cohesión non resulta fácil estimar os efectos e os cambios. De xeito xeral, os gastos de cohesión coñecerán un aumento o 6 % en termos nominais; pero en termos reais estímase un descenso do 7 %. Ao modificarse o equilibrio entre os fondos, espérase unha corrección para as rexións menos desenvolvidas. Con todo, os criterios de elixibilidade poden verse alterados si o rateo da renda *per cápita*, mecanismo utilizado ata o momento, se combina con outros indicadores socioeconómicos (como o paro xuvenil, os niveis de educación, os fluxos migratorios, a emisión de gases contaminantes, entre outros). Desta forma, podería ocorrer que as CCAA e rexións europeas atlánticas se manteñan como receptoras netas ao longo deste MFP (2021-2027). Ademais, na proposta da Comisión Europea amplíase o rango das rexións que percibirán montantes orzamentarios ás denominadas rexións en transición, aquelas que posúen un PIB por habitante entre o 75 e o 100 % da media, o que beneficia basicamente a España e a Francia.

O novo MFP introduce, así mesmo, tres consideracións novidasas no que ten que ver cos programas e instrumentos de gastos da Unión Europea a partir de 2020. Dunha parte, inclúe instrumentos de sostemento no funcionamento da Unión Económica e Monetaria, tales como o Mecanismo de Estabilización Orzamentario e un Programa de apoio ás reformas. O primeiro, está destinado a axudar aos países máis afectados polos impactos dos choques asimétricos. Está aberto a todos os países, non só aos países euro; e pode fornecer préstamos asociados e subvencións. En canto ao Programa de apoio ás reformas, serve para financiar iniciativas postas en marcha polos países co obxecto de acometer as principais reformas proporcionando un apoio financeiro e técnico específico para aqueles países que desexen formar parte da área euro. Doutra parte, obsérvase unha reforma radical no que ten que ver coas garantías financeiras da Unión Europea. Así, O Fondo Europeo para os Investimentos Estratéxicos (FEIS), creado polo denominado Plan Juncker, pasa de ser un fondo centralizado a substituílo un

instrumento de garantías plurisectoriais ao nivel da Unión Europea. Significa que as iniciativas poden ser propostas polos diversos *partenaires* operacionais e non unicamente polo BEI. Outorga, pois, unha maior flexibilidade e xera novas oportunidades para aquelas CCAA e rexións con capacidade de iniciativa e de posicionamento competitivo. Finalmente, a Comisión Europea introduce un mecanismo condicional de cara a que todos os fondos europeos respecten o estado de dereito e pódese sancionar aos países polos atrasos e a falta de cumprimento dos principios e valores da Unión Europea.

Pódese apreciar, polo tanto, que as reformas incluídas no MFP (2021-2027) adquiriron unha notable relevancia se as relacionamos coa negociación do BREXIT. Afectan non só aos montantes e asignación de fondos orzamentarios senón á aplicabilidade e operatividade dos programas e instrumentos.

7. O Libro Branco sobre as futuras relacións do Reino Unido coa Unión Europea, a última formulación de Theresa May

Dous anos despois do referendo, o Goberno británico alcanza unha postura consensuada sobre as relacións político-económicas que desexa manter coa Unión Europea. Este acordo adóptase en *Chequers* (residencia da primeira ministra), o 6 de xullo de 2018, unha proposta de Theresa May e tras unha longa deliberación, non exenta de problemas e fortes discusións internas.

A declaración acordada excede as liñas vermellas marcadas inicialmente polo propio Goberno nas súas manifestacións anteriores e son, sen ningunha dúbida, máis aperturistas daquilo que defenden os euroescépticos, xa formen parte do Goberno, xa sexa como formando parte do Parlamento ou da Cámara dos Lores.

O plan da primeira ministra reflicte varias dimensións no que ten que ver coa negociación; e busca desbloquear as propias negociacións con Bruxelas, o que supuxo subliñar unha posición máis suave respecto das posicións previas e mantidas ao longo destes últimos dous anos.

O primeiro eixe de negociación ten que ver coa regulación aliñada parcial. Consiste en seguir no mercado interior europeo, pero por anacos. Así, por exemplo, as mercancías poderíanse aliñar aos estándares da Unión Europea; xa que logo, estarían sometidas á regulación e normativas comunitarias e, con iso, aceptarían o pleno sometemento ao Tribunal Europeo de Xustiza. En cambio, os servizos manterían un *status* propio, sen ter que asumir as normas europeas. É obvio que este posicionamento contravén os principios comunitarios que non eximen de ningunha excepción de

en referencia ás liberdades de circulación de mercancías, servizos, capitais e persoas.

O segundo eixe de negociación vén marcado pola pretensión británica de asinar unha Unión Aduaneira, pero asimétrica. A proposta indica que o goberno británico activaría unha Unión Aduaneira, onde Londres fixaría os seus propios aranceis aos produtos que importase do exterior. E, no que ten que ver coas mercancías que pasen polo Reino Unido e posúan como destino un país da Unión Europea, aplicaríasilles o arancel comunitario. Na medida que se estima que o arancel comunitario será maior que o determinado por Londres, despois, liquidaríáselle á Unión Europea a diferenza. Os británicos argumentan, de cara a conseguir demostrar a validez do sistema, que se poñería en marcha un sistema tecnolóxico capaz de facer viable tal determinación das mercancías; e, ao mesmo tempo, aboarían as diferenzas en caso dun saldo positivo para o orzamento europeo. Resulta fácil comprender que tal proposta é, por unha banda, complexa tecnoloxicamente; pero, doutra banda, significaría a existencia de dous marcos comerciais diferentes. O primeiro, estaría aliñado coa normativa europea para evitar os controis fronteirizos; pero, no segundo, o sistema non ten nada que ver cun mercado interior, senón que responde ás pretensións de certas industrias británicas que requiren de compoñentes externos para o produto final, cuxo destino é o mercado europeo. As queixas permanentes destas empresas, son as que apertaron ao Goberno británico para adoptar os fundamentos das propostas.

O terceiro eixe fai mención ao principio de libre circulación de persoas. A formulación británica substitúe o principio de libre mobilidade por un esquema de mobilidade; que limita e restrinxa a plena circulación das persoas no espazo europeo.

En suma, prevese crear unha zona de libre cambio entre o Reino Unido e a Unión Europea cun conxunto de regras comúns para os bens industriais e os produtos agrícolas; que, en teoría, o Parlamento británico podería, en calquera momento, derrogar. Con todo, no que fai referencia á materia de servizos, os británicos desexan un aliñamento menos ríxido, o que permite ser máis competitivos que a Unión Europea, ao querer manter unha independencia e un sistema máis reducido no que respecta aos dereitos de aduanas e posuír un control sobre as mercancías que pasan polo Reino Unido con destino ao mercado interior europeo.

O xogo de palabras da primeira ministra británica ilustra ás claras as concrecións das propostas. Co obxecto de non traspasar as liñas vermellas, fálase de zona Aduaneira conxunta; e conxúgase coa harmonización continua. Cando na realidade é que, malia continuar subliñando que “O Reino Unido abandona a Unión Europea”, concede alocucións que buscan soste o máximo posible todas as relacións políticas e comerciais coa UE ao dicir, así mesmo, que funcionarían “respectando as decisións dos Tribunais de Xustiza Europea naqueles ámbitos onde as regras comúns se apliquen”.

As primeiras reaccións comunitarias ao posicionamento británico, do 6 xuño de 2018, por parte da Unión Europea

expresaron discrepancias e recalcaron a inaceptabilidade. Se se cedese no campo das mercancías e dos servizos contravense o principio do mercado único; e, en segundo lugar, os propios compromisos reclamados por parte do Reino Unido sobre os dereitos de aduanas están en contra do principio de autonomía da Unión Europea. Xa que logo, non hai compatibilidade entre as propostas duns e doutros; aínda que o negociador comunitario, Michel Barnier, admitiu en positivo que “a Unión Europea está lista para adaptar a nosa oferta, se o Reino Unido move as súas liñas vermellas”, ao valorar a proposta de *Chequers*; e, igualmente, continuou manifestando que a dita proposta “é benvinda” e que “debemos atopar solucións que respecten o mercado único”.

O verdadeiramente certo é que a proposta da primeira ministra aproxímase máis ao modelo noruegués (integrado no mercado único) que ao modelo Canadá (simple acordo de libre cambio).

Con todo, as reaccións non se fixeron esperar no Reino Unido e máis en concreto dentro do propio Goberno británico. Dúas dimisións inmediatas: David Davis (ministro encargado da negociación) e Boris Johnson (ministro de Exteriores).

O 12 de xullo, días despois da reunión do gabinete e das dimisións, preséntase o Libro Branco sobre as futuras relacións do Reino Unido coa Unión Europea (*The future relationship between the United Kingdom and the European Union*). O seu recibimento foi morno; a euroescéptica tachouno “de traizón ao espírito do BREXIT”; a oposición cualificouno de inviable; e a Unión Europea celebrou “o avance”.

As liñas básicas do Libro Branco van en liña co manifestado pola primeira ministra na reunión de *Chequers*. É dicir, propón un acordo de asociación; pero quedan as dúbidas de canto se pode separar dos postulados iniciais do Goberno do Reino Unido e en que dirección se vai facer. O acordo de asociación inclúe unha área de libre comercio para bens; unha relación político-comercial moi laxa no campo dos servizos; e unha estreita cooperación en materia de seguridade. Así mesmo, faise énfase moi vagamente sobre a contribución económica do Reino Unido; do mesmo xeito que na libre circulación de persoas e no sometemento aos Tribunais de Xustiza europeos.

No libro Branco especifícase claramente que as premisas expostas desexan reforzar a posición negociadora (excedendo certas liñas vermellas trazadas e expostas por Theresa May en discursos anteriores); confirma a ruptura suave coa Unión Europea; e desexa evitar unha fronteira física entre Irlanda do Norte e a República de Irlanda.

As maiores concrecións están delimitadas nalgúns puntos sensibles para os intereses españois:

- a. Exclusión dos servizos da zona de libre comercio; o que supón a definición e establecemento de novas barreiras no Reino Unido respecto das normas e produtos comunitarios.

- b. Trato especial para o sector pesqueiro; na medida que o Reino Unido desexa renegociar as condicións de acceso e asignación de cotas, á vez que desexa preservar áreas mariñas protexidas para os seus propios pescadores.
- c. Procura dun acordo agroalimentario equilibrado, pero coa intención británica dun acceso libre e garantido ao mercado interior europeo.
- d. Busca un acceso privilexiado ao mercado interior europeo para os produtos manufacturados e máis especificamente para os compoñentes do sector automobilístico.
- e. Renuncia ao pasaporte europeo para a banca e os servizos financeiros; coa conseguinte perda da *City* como punto de referencia financeira e mercantil.

Con este paso, o Goberno británico ten, esencialmente, dúas opcións: a) desprazarse cara a adiante, propiciando unha unión Aduaneira que permita satisfacer o espírito da Unión Europea e do mundo empresarial; ou b) dar un paso cara atrás, buscado un modelo como o existente entre a Unión Europea e Canadá, tratando de evitar a rebelión dos euroescépticos.

As valoracións do Libro Branco son moi concisas. En primeiro lugar, a proposta do *Soft-BREXIT* é confusa; simboliza unha negociación baseada na xeometría variable; quizais como preludio de novas concesións, tensións e caótica estratexia. Neste sentido, son factibles novas rebelións, amplas negativas de sectores ás propostas, e fortes declaracións de *lobbies*. En segundo lugar, a estratexia manexada polo Goberno británico é moi ambigua, dado que a maior parte das propostas non encaixan no mercado europeo que é moi integrado; periga a posibilidade de lograr acordos vantaxosos con terceiros países; afianza a perspectiva dun *non-deal*, ao esgotarse o tempo e os calendarios das negociacións; e resulta escasamente plausible para a Unión Europea ao transgredir moitas das normas básicas de funcionamento. E, finalmente, en terceiro lugar, é difícil estimar cal é a toma de conciencia británica, xa que aínda subsisten dúbidas en se se prefire unha retirada ordenada; un rápido resultado final; ou unha ruptura épica.

A Unión Europea respondeu con rapidez ás propostas británicas incluídas no Libro Branco. Deste xeito, o 19 de xullo do 2018, a Comisión Europea adopta unha Comunicación (COM (2018) 556 final, de 19 de xullo) na que expón as actividades en curso de preparación fronte a todas as consecuencias da retirada do Reino Unido da Unión Europea.

Volve confirmar que o 30 de marzo de 2019, o Reino Unido abandonará a Unión Europea e pasará a ser un terceiro país. Este feito ten repercusións para a cidadanía, empresas e as administracións públicas, tanto do Reino Unido como da Unión Europea; repercusións que van desde a introdución de controis na fronteira exterior da UE co Reino Unido ata a validez das licenzas, certificados e as autorizacións expedidas no Reino Unido e a aplicación de normas diferentes ás transferencias de datos. Con iso, a Unión Europea desexa previr e asegurar que as institucións da Unión Europea, os Estados Membros e os axentes do sector privado estean preparados para a retirada do Reino Unido.

Conclúe o comunicado cun aviso importante, ao afirmar taxativamente: “a preparación para a retirada do Reino Unido non é unicamente responsabilidade das institucións da Unión Europea. Trátase dun esforzo conxunto aos niveis da UE, nacional e rexional, no que tamén participan os operadores económicos e outros axentes do sector privado; todos os interesados deben intensificar agora os seus operativos para todos os escenarios e asumir a responsabilidade de que lle corresponda á súa situación específica”.

Da mesma forma, o Consello Europeo, na súa reunión do 29 de xuño de 2018, tamén exhorta aos Estados Membros, ás institucións da Unión e a todas as partes interesadas que intensifiquen os seus traballos para estar preparados a todos os niveis e para calquera resultado”.

Ante este posicionamento tan contundente, a primeira ministra asume persoalmente a negociación coa Unión Europea e distribúe un novo documento titulado “Cambio na maquinaria do Goberno” (38 páxinas), onde se insiste que a formulación británica seguirá sometida á lexislación europea e á xurisdición do Tribunal de Xustiza da UE ata o final do 2020; e que se mantería o *statu quo* durante o período de transición (co obxecto de evitar o salto do precipicio).

Produto deste novo paso adiante do Goberno británico, a primeira ministra iniciou, no mes de agosto, unha minixira por certas capitais europeas co obxecto de buscar aliados na recta final da negociación. E, o propio gobernador do Banco de Inglaterra, Mark Carney, móstrase cada vez máis preocupado pola deriva que tomou o seu país respecto ao BREXIT, ao afirmar “hai unha probabilidade incomodamente alta de que non se chegue a un acordo; suceso que sería altamente indesexable”, e subliña “a necesidade de acordar unha escisión británica de forma que sexa o menos disruptiva posible para as empresas, o comercio e os consumidores”. Aposta, en consecuencia, por unha saída ordenada, o que se coñece popularmente como BREXIT brando.

PARTE II

**ANÁLISE DOS ASPECTOS
RELACIONADOS COA LIBERDADE
DE CIRCULACIÓN DAS PERSONAS
E OS DEREITOS DA CIDADANÍA.
AS PRESTACIÓNS SOCIAIS E A
ASISTENCIA SANITARIA**





1. Introducción

Tras a decisión do Reino Unido de abandonar a Unión Europea as incógnitas arredor da circulación de persoas e os dereitos da cidadanía europea e británica continúan rexistrando altas doses de incerteza. Esta inquietude planea sobre as relacións laborais, a asistencia sanitaria e a protección social.

A lexislación desenvolvida pola Unión Europea supoñía a “abolición de toda discriminación por razón da nacionalidade entre as persoas traballadoras dos Estados Membros, con respecto ao emprego, á retribución e ás demais condicións de traballo” (artigo 45 do TFUE). Iso significa tanto a garantía de libre circulación para poder responder ás ofertas de traballo ou ben para poder residir para traballar en territorio do Estado Membro.

Os aspectos que contempla a dita consideración comunitaria son amplos e afectan a varios ámbitos. Entre eles, contémpanse os procesos de contratación; a liberdade de desprazamento e de residencia; o recoñecemento das cualificacións profesionais, a non discriminación salarial, o desenvolvemento do cobro de pensións; e o dereito á asistencia sanitaria.

Estas circunstancias incentivaron a existencia dunha coordinación entre EEMM respectando a autonomía e independencia de cada sistema nacional e a exportación dun sistema de prestacións sociais.

De aí a constatación de dúas grades conclusións. A primeira, a existencia de directivas comunitarias que obrigan aos EEMM a modificar, de xeito progresivo, a súa lexislación ou prácticas para poder incorporar os contidos das directivas dentro dos plans establecidos, deixándolle a cada EEMM a forma e o procedemento para levalo a cabo. E, a segunda,

os regulamentos de coordinación dos sistemas de Seguridade Social que son medidas de aplicación directa en todos os EEMM da Unión Europea. Con iso, facilítase a libre circulación dos traballadores e garántese a protección social dos seus dereitos.

As posibles consecuencias do BREXIT poden chegar a afectar aos ditos acordos. A maioría dos británicos apostan porque o Reino Unido debe abandonar a UE e limitar a libre circulación de persoas e lles impoña a obriga de permisos de residencia e impedir situacións de abuso no que ten que ver co acceso ás prestacións sociais. É dicir, desexa recuperar a existencia de fronteiras; limitando a entrada de traballadores europeos, esixindo un visado. Aínda que hai estudos dentro do propio Reino Unido que recoñecen que a presenza de inmigrantes resulta moi beneficiosa economicamente para a economía británica (Dustman&Frattini, 2016).

A incerteza que está xerando o debate é cada vez máxima, dado que o apartado 3, do artigo 50 do TUE, especifica que a lexislación europea deixa de ser aplicada no Reino Unido a partir da data de entrada en vigor do acordo de retirada; ou na súa falta aos dous anos da notificación da súa decisión de retirada; salvo que o Consello, de acordo co dito Estado, decida por unanimidade prorrogar o dito prazo. Esta disposición significa que a retirada non terá que producirse de xeito inmediato, na medida que o Reino Unido pode abandonar a Unión Europea desde o 29 marzo do 2017, data na que invocou o mencionado artigo 50 do TUE. Pero, se abre as portas á negociación nos termos dunha desvinculación da Unión Europea tanto no que ten que ver coa libre circulación e dereitos de estancia, traballo, etc. e no que respecta á cobertura de pensións e asistencia sanitaria.

Os resultados do proceso de negociación non están prefixados de antemán. Están abertos a un proceso de disputa e de enfrontamento. Xa que logo, os escenarios son diversos.

De entrada existen dous escenarios extremos. O primeiro, o denominado de ruptura total entre as dúas partes, chamado tamén vulgarmente BREXIT duro; e o segundo escenario sería o caracterizado polo mantemento do actual *statu quo*, ou que a situación permanece como ata agora.

No primeiro suposto, o de ruptura total, a reciprocidade non é absoluta entre o Reino Unido e a Unión Europea, na medida en que os cidadáns británicos poden contar cunha serie de garantías dentro da Unión Europea que non teñen por que estenderse aos cidadáns europeos no Reino Unido. É dicir, os británicos que xa traballasen na Unión Europea quedarían protexidos polo Regulamento 883/04; co que poderían acollerse a uns dereitos de Seguridade Social para nacionais de terceiros países que xa están regulados por varias directivas de emigración. Ademais, os cidadáns británicos poderían estar amparados polo dereito da Unión para pedirlle amparo ao Tribunal de Xustiza de Luxemburgo. En cambio, os cidadáns europeos no Reino Unido non posuirían de tantas vantaxes, xa que dependerían dunhas normas británicas que estarían fóra do control da Unión Europea.

O escenario de ruptura total tamén posúe outras notas de interese. Os traballadores ou expatriados españois no Reino Unido non poderían gozar dos mesmos dereitos que os traballadores británicos e, na medida en que o Reino Unido recupera as súas competencias en materia de estranxeiría, os traballadores europeos necesitarían obter as correspondentes autorizacións para poder residir e traballar legalmente no Reino Unido.

Afectaría, igualmente, á cobertura da Seguridade Social, xa que non serían de aplicación os regulamentos comunitarios sobre coordinación dos sistemas de Seguridade Social, ao deixarse de aplicar a Directiva 97/71/CE do Parlamento Europeo e do Consello, do 16, decembro, 1996, que lles garante aos traballadores desprazados polas empresas por un período limitado unhas condicións laborais mínimas conforme aos estándares do estado membro de destino.

Habería, así mesmo, unha reconsideración específica aos tratamentos dos turistas posto que se reformulan as súas prestacións sociais. Igualmente, tamén quedan abertas á negociación as situacións de pensionistas e de traballadores que se atopen prestando os seus servizos ou que residan noutro Estado membro.

Tal cúmulo de incerteza deu pé a que a Comisión Europea teña que explicar, mediante unha Folla Informativa, o 12 de decembro de 2017, un *vademecum* aclaratorio arredor das grandes incógnitas suscitadas. Tal *vademecum* denominouse “Preguntas e Respostas: aos dereitos da cidadanía da EU-27 e do Reino Unido tras o BREXIT, segundo o informe conxunto dos negociadores da Unión Europea e do Goberno do Reino Unido”. Segundo este, a situación quedaría suscitada nos seguintes termos:

a. A quen lle afecta o acordo de retirada? Os cidadáns da Unión Europea deben residir legalmente no estado de acollida na data de retirada do Reino Unido, de confor-

midade coa lexislación da Unión Europea en materia de libre circulación da cidadanía. As condicións de residencia son as mesmas que require a lexislación da UE en vigor.

- b. As decisións relativas á obtención do estatuto en virtude do acordo de retirada estímase atendendo aos criterios obxectivos nel establecidos (é dicir, sen discrecionalidade); e sobre a base das mesmas condicións establecidas na Directiva sobre libre circulación. Isto é, confíreselles dereito de residencia por un período de ata cinco anos ás persoas que traballen ou dispoñan de recursos económicos suficientes e dun seguro de enfermidade (artigos 6 e 7); en tanto que os artigos 16 ao 18, lles confirmen un dereito de residencia permanente ás persoas que residan legalmente durante un período de cinco anos.
- c. Con iso acórdase que os dereitos de residencia dun traballador da Unión Europea no Reino Unido non se verán afectados polo BREXIT; posto que conserva a residencia nas condicións que estableza a lexislación da Unión Europea en materia de libre circulación, aínda que lle terán que presentar unha solicitude ás autoridades do Reino Unido para o recoñecemento do seu estatuto. Unha vez que acumule cinco anos de residencia legal no Reino Unido, poderán solicitar o seu estatuto de residencia no país, e o seu pase permanente, o que lle ofrece máis dereitos e unha mellor protección.
- d. Cambiará a situación despois do BREXIT? Unha vez obtido o documento de residencia, os traballadores europeos no Reino Unido deberán solicitar un novo estatuto permanente segundo o dereito do Reino Unido (o denominado *spacial status*). Pero, como xa obtivo un documento de residencia permanente no Reino Unido, en virtude da lexislación da Unión Europea en materia de libre circulación actualmente en vigor, o procedemento será sinxelo e bastará con presentar un documento de identidade, declarar calquera posible condena pasada, e demostrar que segue residindo no Reino Unido. O novo documento de residencia no Reino Unido expediráselle gratuitamente.
- e. Posúen algún tipo de protección os cidadáns da Unión Europea que cheguen ao Reino Unido en busca dun emprego varios meses antes do BREXIT? A resposta é si. Os cidadáns da Unión Europea que busquen emprego no Reino Unido na data do BREXIT serán autorizados a permanecer no país, como sucede na actualidade durante seis meses a partir da súa chegada (quizais un pouco máis se teñen unha oportunidade real de ser contratados pronto). Unha vez transcorrido o período permitido para buscar traballo, terán que abandonar o país a menos que atopen realmente un posto de traballo ou dispoñan de recursos económicos suficientes para a súa subsistencia.
- f. Poden quedarse no Reino Unido aqueles que, na actualidade, non posúen traballo nin posúen recursos económicos? O informe conxunto entre o Reino Unido e a Unión Europea protexe aos cidadáns da UE que residan

nun Estado Membro distinto ao da súa nacionalidade segundo as condicións que a lexislación da Unión Europea en materia de libre circulación impón para obter o dereito de residencia. En esencia, os cidadáns da Unión Europea cumpren as ditas condicións se:

1. son traballadores por conta allea ou conta propia;
2. dispoñen de recursos suficientes e dun seguro de enfermidade;.
3. son membros da familia doutro cidadán da Unión que cumpra estas condicións; ou
4. xa adquiriu o dereito de residencia permanente (que xa non está suxeito a ningunha condición).

É dicir, os cidadáns da Unión Europea que non cumpran estas condicións no momento do BREXIT non terán ningún dereito legal a permanecer no Reino Unido; e a súa situación dependerá de que as autoridades británicas decidan tratalos de xeito máis favorable que as requiridas no Tratado ou non. Por exemplo, as autoridades do Reino Unido indicaron que non van esixirles ás persoas que dispoñan de recursos suficientes, incluídos os estudantes, achegar probas de estar en posesión dun seguro de enfermidade que cubra todos os riscos.

2. O impacto do BREXIT sobre os dereitos garantidos pola Unión Europea

O primeiro escenario implica o mantemento do Reino Unido dentro da Unión Europea. É o escenario base e reflicte a situación no momento da redacción do documento. Esta opción non é plausible dado o resultado do referendo. Pero, delimita condicións que rexen no que incumbe aos distintos dereitos contemplados no cadro número 1.

O segundo escenario é o derivado da aplicación por parte do Reino Unido das condicións explicitadas na campaña do referendo; e que, ao mesmo tempo, contempla as liñas vermellas establecidas polo goberno de Theresa May.

O terceiro escenario que se contempla, na actualidade, é aquel que segue as pautas principais do acordo entre a Unión Europea e Noruega. Ao pertencer ao EEE ofértanse unhas condicións específicas no que ten que ver cos dereitos da cidadanía, o que lle permite ao Reino Unido conservar o acceso ao mercado único, garantindo a libre circulación das persoas, dos bens, dos servizos e dos capitais. Os cidadáns británicos conservarían a maior parte dos dereitos; salvo que perderán o dereito de voto e de poder presentarse ás eleccións europeas e locais, de solicitar protección diplomática ou consular doutro país europeo nun país terceiro. No modelo noruegués, as normas de protección de contar a discriminación non serán aplicadas no Reino Unido.

O modelo suízo está baseado en acordos bilaterais. Isto significa que o Reino Unido se ve obrigado a preservar, esencialmente, o dereito á liberdade de circulación (incluíndo

os dereitos de estancia, traballo e seguridade social), posto que a residencia permanente e o dereito á non discriminación poden estar limitados. O conxunto dos dereitos dos pasaxeiros europeos está, en parte, mantido; en tanto que a liberdade de establecemento, a prestación de servizos transfronteirizos e a protección dos consumidores estarían fortemente limitadas. Estas circunstancias obrigarían ao Reino Unido a garantir a libre circulación de persoas que constitúe unha das famosas liñas vermellas marcadas polo Reino Unido no proceso de negociación. Non estamos, pois, ante un BREXIT brando, dadas as peticións do Reino Unido neste campo de negociacións.

O modelo canadiano baséase, esencialmente, nun acordo de libre cambio global. Os cidadáns británicos que residen na Unión Europea e os cidadáns europeos que habitan no Reino Unido verán reducidas unha parte substancial dos seus dereitos que desfrutaban na actualidade. O acordo entre a Unión Europea e Canadá (CETA) non prevé a libre circulación de persoas ou a liberdade de establecemento. Só autoriza ás migracións profesionais temporais; de asalariados claves nos postos directivos das empresas; e de independentes entre Unión Europea e Canadá. Posúe unha duración limitada, de un a tres anos en función do tipo de actividade profesional. Os dereitos de entrada, de estancia e de traballo dependen da lexislación nacional do país de acollida. Os cidadáns canadianos que utilizan o espazo *Schengen* para unha duración inferior a 90 días están dispensados de visa, segundo as normas europeas. En virtude da CETA os cidadáns canadianos e europeos gozan de certos dereitos en materia de igualdade de trato en campos delimitados, como son a protección de consumidores ou os dereitos dos pasaxeiros, que non están reservados en exclusiva aos cidadáns europeos. Baixo este escenario, os cidadáns británicos perderían os dereitos europeos relativos á coordinación da seguridade social, ao voto e á participación política.

O modelo turco é o correspondente a unha Unión Aduaneira. Os cidadáns británicos e europeos poderían continuar gozando dunha parte dos seus dereitos actuais. O Acordo de asociación non prevé a libre circulación de persoas, a menos que exista razón de parentesco con algún cidadán europeo. Os turcos deben respectar a regras de inmigración dos países membros da Unión Europea e, xa que logo, todos aqueles que desexen instalarse en territorio europeo deben respectar as formalidades no que ten que ver cos dereitos de estancia e de acceso ao traballo; e ás regras específicas relativas á investigación, aos estudos, ao traballo temporal, aos postos altamente cualificados. Ademais, os cidadáns turcos teñen a obriga de estar en posesión dun visado para entrar en territorio da Unión Europea, a diferenza dos canadianos. Con todo, a Unión Europea e Turquía están en negociacións para unha política de liberalización de visados que podería entrar proximamente en vigor, o que facilitaría os desprazamentos de persoas entre os dous espazos. No entanto, o Acordo de asociación prevé unha acumulación gradual dos dereitos de estancia para aqueles traballadores turcos que estean empelados legalmente nun EEMM da Unión Europea e que permaneza no mercado

Cadro 6. Dereitos da cidadanía atendendo aos espazos económicos.

	Dereito de entrada.	Dereito de estancia.	Dereito de traballo.	Dereito seguridade social	Dereito creación empresas	Protección consumidores e dereito pasaxeiros	Protección contra a discriminación
Membro UE (escenario actual)	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Aposta Reino Unido	Si	Parcial	Parcial	Parcial	Si	Si	Parcial
Opción Noruega	Si	Parcial	Si	Si	Si	Si	Parcial
Opción Suíza	Si	Parcial	Si	Si	Parcial	Parcial	Parcial
Opción Canadá	Non	Parcial	Parcial	Non	Parcial	Parcial	Parcial
Opción Turquía	Non	Parcial	Parcial	Parcial	Parcial	Parcial	Parcial

Fonte: elaboración propia.

regular de emprego deste Estado. Ao mesmo tempo, os cidadáns turcos beneficianse das regras de coordinación dos sistemas de seguridade social no chan da Unión Europea; aínda que este Acordo de asociación non cubra a protección dos consumidores e os dereitos dos pasaxeiros; a pesar do interese de Turquía de poder aliñarse con estas lexislacións.

Unha síntese dos posibles escenarios relativos aos dereitos da cidadanía dá conta dos distintos condicionantes e situacións:

- dereito de entrada está garantido nos modelos noruegués e suízo. Nin o acordo de libre cambio con Canadá nin o Acordo de asociación con Turquía prevé a libre circulación de persoas. En consecuencia, o dereito de entrada da cidadanía europea a Canadá e Turquía queda sometido ás regras respectivas dos dous países en materia de inmigración. Ao mesmo tempo, o dereito de entrada na Unión Europea da cidadanía destes dous países está sometido ás regras comúns descritas no Espazo *Schengen* ou ás regras nacionais en materia de inmigración nos supostos de se algún país europeo non forma parte do Espazo *Schengen*.
- dereito de estancia só está garantido para os cidadáns europeos de xeito pleno. Aínda que está garantido polos acordos subscritos entre a Unión Europea e Noruega e Suíza, queda sometido a formalidades particulares. A negociación co Reino Unido suporá delimitar algunhas restricións para os cidadáns europeos co que non estará garantido plenamente. Os acordos con Canadá e Turquía son parciais e segundo as regras europeas existentes en materia de inmigración acórdanse dereitos de estancia para aqueles traballadores altamente cualificados, temporais, destacados en empresas, así como aqueles dedicados á investigación, ao estudo, aos intercambios escolares e os que efectúan servizos voluntarios non remunerados.

- dereito do traballo sitúa a normativa europea con Noruega e Suíza nun marco onde se prevé unha libre circulación de traballadores, equivalente á existente entre os Estados Membros da Unión Europea. Os outros escenarios, modelo Canadá e Turquía, non garanten este dereito máis que parcialmente. As posibilidades de acordo co Reino Unido están delimitadas por certas restricións ás prestacións sociais dos traballadores europeos. Os acordos con Canadá e Turquía non garanten o dereito ao traballo. Con todo, o acordo de libre comercio con Canadá e a Unión Europea vai facilitar o intercambio temporal de profesionais.

- dereito da seguridade social está garantido en tres modelos (europeo, noruegués, suízo). Ademais, as regras europeas relativas á coordinación dos dereitos á seguridade social benefician a todos os cidadáns europeos que residan nos Estados Membros; e aos cidadáns gregos e suízos que residan na Unión Europea. A formulación orixinal do proceso de negociación por parte do Reino Unido baseábase en restrinxir o acceso a certas prestacións sociais aos emigrantes europeos, recentemente chegados ao Reino Unido. O Acordo de asociación con Turquía permítelles aos traballadores turcos beneficiarse das regras europeas sobre a coordinación da seguridade social; en tanto que o Acordo con Canadá non contén ningunha regra en materia de coordinación, na medida que os dereitos á seguridade social da cidadanía da Unión Europea en Canadá están definidos pola lexislación canadiana; e os dereitos á seguridade social da cidadanía canadiana en chan europeo están definidos pola lexislación do país onde traballa ou resida o cidadán canadiano.

3. O impacto sobre as pensións públicas

Na actualidade, os traballadores do espazo europeo poden sumar todos os anos traballados nos diferentes Estados da Unión Europea para poder ter dereito a prestacións nun país, con un mínimo de tempo traballado. Estas prestacións inclúen as pensións de xubilación; de supervivencia; de invalidez, de enfermidade, de maternidade e paternidade; e de desemprego.

A saída do Reino Unido da Unión Europea pode poñer en perigo os acordos da Seguridade Social no ámbito das pensións; polo que é probable que os tres millóns de cidadáns da Unión Europea que viven no Reino Unido e os 1,3 millóns de británicos que viven ou traballan na Unión Europea vexan que algúns dos seus dereitos queden afectados.

O modelo de pensións público británico é bastante diferente ao sistema de pensións español. O primeiro “combina unha esfera pública (sistema de reparto) xunto a unha esfera de actuación privada (sistema de capitalización)” (Camós *et alii*, 2017). Este sistema foi actualizado a partir de abril 2016, ao entrar en vigor a *Pension Act* de 2014, aínda que mantén un esquema moi similar ao básico. É dicir, antes do 2016, coexistían dous tipos de pensións públicas, a pensión básica (*State Basic Pension* ou *State Retirement Pension*), que contabiliza unha contía similar para todos aqueles que cotizasen ao seguro nacional (*National Insurance*) ou que tivesen cotizacións por desemprego; e unha Pensión Complementaria (*Additional State Pension* ou *State Second Pension*), de natureza contributiva, cuxa contía depende dos ingresos achegados ao Seguro Nacional.

O sistema, a partir de 2016, simplifícase na parte administrativa ao unificar ambas as pensións na *State Pension*, e mantendo un esquema moi parecido coas modificacións levadas a cabo nos países europeos, relativas ao aumento da idade mínima de xubilación nos próximos anos (ata 67 anos, en 2027), e que podería seguir nos próximos anos; os aumentos dos períodos mínimos de cotización; ou os incentivos á prolongación da vida laboral. Desta forma, a Pensión Básica determina unha cantidade fixa semanal para a que é obrigatorio ter cotizados un mínimo de 10 anos, e cóbrase esa cantidade se se acreditan 35 anos de cotizacións. De non ter estas condicións, cobraríase menos. A Pensión Complementaria esixe outros requisitos pois está vinculada aos ingresos; e calcúlase en función do salario medio de toda a vida profesional do contribuínte, actualizando os salarios dos anos iniciais en función dos índices de crecemento económico.

No sistema británico existe un mecanismo de pensións non contributivas (*Pension Credit*) para aquelas persoas con menores rendas e que non cumpren as condicións para poder acceder ás pensións públicas. É, xa que logo, unha pensión asistencial, exenta de impostos, para persoas con maior risco de exclusión. Fundaméntase, polo tanto, na insuficiencia

de ingresos; e esixe a residencia no Reino Unido e alcanzar a idade de xubilación.

O complemento da alternativa privada é outra das diferenzas co sistema español. As pensións públicas combínanse con pensións complementarias de natureza privada (*Contracting Out*). Desta forma, os beneficiarios poden escoller a alternativa de pensión privada ou reducir a súa participación ao sistema público. Evidentemente, as contías finais serán diferentes. A outra gran diferenza é que as pensións privadas poden ser de dous tipos; os plans de pensións colectivos, que están promovidos polas empresas; e os plans de pensións persoais ou individuais.

Dentro dos denominados plans colectivos hainos, á súa vez, de dous tipos, os de contribución definida (onde as achegas realizadas e os rendementos dos investimentos do plan condicionan as prestacións recibidas) e os de prestación definida (onde a pensión se basea no salario e nos anos traballados na empresa). Quere dicir, xa que logo, que a empresa ou o empresario é o promotor destes plans, e os traballadores deben subscribilos. Antes da reforma do 2016, os plans eran voluntarios; agora son obrigatorios. En consecuencia, todos aqueles que traballen no Reino Unido e que gañen máis de 10 000 libras anuais e que teñan entre 22 anos e a idade legal de retiro, deben subscribir estes plans de empresas.

Os plans de empresa son moi variados e flexibles, ao depender da orientación da empresa aínda que os aspectos máis básicos están regulados polo Goberno. Deste xeito, permítese acceder ás prestacións antes da idade de xubilación, pódese elixir gozar a pensión como renda periódica ou como un pagamento único no momento de xubilarse.

Os plans persoais son similares aos de empresas, salvo en dúas notas. A primeira, non é o empresario o promotor da iniciativa, senón as persoas. E a segunda, están pensados para traballadores autónomos e persoas individuais, e baséanse na modalidade de contribución definida. Posúen, así mesmo, certas vantaxes fiscais.

Finalmente, é preciso incidir en que a sostibilidade financeira do sistema de pensións británico está bastante garantido e é bastante sostible; e non se prevén que presións excesivamente fortes ás contas públicas cheguen a desestabilizalo (Galego Losada, 2017). A estrutura demográfica da poboación, as maiores taxas de actividade e de ocupación, os maiores atrasos na idade de saída do mercado do traballo e a chegada de inmigrantes, entre outras, contribúen á Seguridade Social. E o gran peso das pensións privadas contribúe á mellor sostibilidade financeira.

Así mesmo, o sistema británico é menos xeneroso en termos sociais que o español; ao constatar que a pensión pública cobre, aproximadamente, só un terzo do último salario da etapa activa dun individuo no Reino Unido; en tanto que en España, entre o 75-80 %.

Na actualidade, no Reino Unido é obrigatorio adherirse a un plan privado empresarial de pensións, o que contribúe a manter controlado o sistema de pensións.

Existe unha coordinación entre os sistemas de seguridade social entre os EEMM. Nestes inclúense os seguintes apartados:

- a. A cotización dun non-nacional faise no país onde ese traballador presta a súa actividade e a dita cotización do país de acollida debe ter e xerar os mesmos dereitos e obrigas que os traballadores nacionais;
- b. Aplícase a normativa comunitaria de totalización dos períodos de cotización nos distintos países; ou sexa, considéranse todos os períodos de cotización segundo a prestación e para calcular o importe da prestación de que se trate; e
- c. As prestacións poden exportarse a calquera país membro no que decida residir o beneficiario. No entanto cada país conserva os seus propios requisitos e regras, aínda que é obrigatorio acumular os períodos de cotización realizados noutros países e cumprir coa normativa do país no que o beneficiario solicita a pensión.

O BREXIT vai condicionar as actuais situacións. Dunha parte, o recoñecemento recíproco no que ten que ver coas cotizacións e co pagamento totalizado das prestacións realizadas non está garantido; e, doutra parte, deberá existir un acordo bilateral para poder garantir os beneficios en ambos os espazos políticos. Desta forma, veranse prexudicados os traballadores británicos desprazados na Unión Europea e os comunitarios desprazados ao Reino Unido. Así mesmo, debe suscitarse a opción de ser aplicables aqueles mecanismos de coordinación dos sistemas de Seguridade Social, co obxecto de poder manter os beneficios do período de seguro e prestacións da Seguridade Social.

Unha segunda consecuencia do BREXIT é aquela que afecta á indexación das pensións. No Reino Unido a pensión pública indéxase anualmente; é dicir, revalorízase de acordo con tres variables: a inflación, o crecemento dos salarios; ou o 2,5 %. No caso de saída do Reino Unido da Unión Europea, podería ocorrer que os pensionistas británicos que residan nun país membro fosen tratados coma se pertencesen a un país de fóra da Unión Europea; e, en consecuencia, as súas pensións estarían conxeladas; ou sexa, os británicos perderían o seu poder adquisitivo. Unha nova posibilidade no caso da saída do Reino Unido da Unión Europea é que un traballador británico que traballe en España podería deixar de recibir certas prestacións non contributivas; na medida que en España se esixen certos requisitos, como é o permiso de residencia.

Estas restricións tamén se producen para aqueles españois (ou outros cidadáns comunitarios) que traballen no Reino Unido e que decidan xubilarse no mencionado país. Neste suposto, ao constatar que as pensións públicas británicas son inferiores ás españolas, o custo da coordinación das pensións públicas entre a Unión Europea e o Reino Unido significaría unha maior contribución do Reino Unido a este apartado.

4. As implicacións dunha saída do Reino Unido da Unión Europea

Os marcos xurídicos que se poden establecer cando o Reino Unido aborda a súa saída da Unión Europea son varios e moi diferentes. Seguindo as análises do *Centre For European-Reform* existen sete posibilidades diferentes. Oscilan desde unha relación menos intensa, onde o Reino Unido chegaría a converterse nun país terceiro, ata a negociación bilateral especial entre o Reino Unido e a UE.

Os aspectos máis relevantes abarcan tanto os aspectos comerciais como aqueles que afectan ás pensións e á cobertura sanitaria.

- a. se o Reino Unido se converte nun país terceiro, normalmente integrárase na Organización Mundial do Comercio (OMC). Iso significaría que non habería negociación coa Unión Europea; e só habería relacións económicas e de todo tipo no marco dunha negociación multilateral.
- b. Se o Reino Unido establece unha Unión Aduaneira coa Unión Europea, a semellanza da existente entre a UE e Turquía, iso conferiríalle ao Reino Unido un acceso moi limitado ao mercado interior europeo. Sería, xa que logo, un escenario pouco probable, dado que obrigaría a redactar un novo acordo comercial e económico propio e singular.
- c. A formulación dun Acordo de Libre Comercio é unha terceira opción posible, xa que non existe por parte do Goberno británico unha intención de integrarse. De manterse esta tese, os acordos limitaríanse ao comercio de bens e non afectaría aos servizos. Iso podería chegar a prexudicar ao Reino Unido que é un país especializado e dotado de xeito moi intenso nas actividades de servizos. Baixo este escenario non resultará fácil a harmonización de normativas, polo que tamén é plausible a existencia dunha gran dificultade para avanzar nos temas das prestacións económicas, sociais e as coberturas sanitarias.
- d. Tamén se podería optar por adherirse a un Acordo Europeo de Libre Comercio, seguindo o exemplo de Noruega. Os seus obxectivos centraríanse na promoción do libre comercio e na integración económica dos seus membros.
- e. Podería producirse, así mesmo, a integración ao Espazo Económico Europeo. Intégrase na maioría dos supostos do mercado interior sen necesidade de adherirse a outras políticas europeas, como a agricultura, pesca ou política exterior. Quizais, sexa difícil contemplar esta situación debido a que existe un elevado nivel de integración do dereito europeo e o Reino Unido non tería capacidade de decisión sobre certas normas da Unión Europea, que lle serían de obrigado cumprimento.

- f. Se non chegase a establecer un novo acordo entre a Unión Europea e o Reino Unido cabe a posibilidade de establecer un marco negociador especial que outorgue unha cobertura transitoria para os traballadores da Unión Europea que xa estivesen prestando servizos no Reino Unido no momento da súa retirada e viceversa.

É un debate dunha elevada complexidade, que determina situacións de enfrontamento de diversos dereitos, segundo que se atenda ás dimensións que un desexe seleccionar (dereito de residencia, de cotización, de exportabilidade, de reciprocidade e de financiamento).

Tamén subliña unha colusión entre lexislacións (nacionais, comunitarias e autonómicas) onde prevalecen certos aspectos incluídos nos dereitos sociais, tales como os relativos a recibir asistencia sanitaria. En suma, a esta variedade de situacións hai que engadir os aspectos propios da xestión dos servizos que afectan á aceptación e mantemento dos dereitos; do mesmo xeito que aos desaxustes existentes relativos ás complexidades de harmonizar as políticas nacionais coas europeas.

Sen ningunha dúbida, aínda quedan moitas incógnitas relativas a como resolver os problemas de compensación dos dereitos ou a perda destes en contornas de grandes dificultades de financiamento dos sistemas de pensións en Europa.

5. A asistencia sanitaria e o BREXIT

O catálogo das prestacións sanitarias mostra unha gran diferenza dentro dos países da Unión Europea; aínda que todo cidadán europeo ten dereito a recibir a mesma asistencia sanitaria e nas mesmas condicións que os residentes no país de destino. Iso quere dicir, que a asistencia sanitaria transfronteiriza debe facilitarse de conformidade coa lexislación do Estado membro de tratamento.

Para garantir a dita asistencia sanitaria transfronteiriza está a Directiva 2011/24 do Parlamento Europeo e do Consello, do 9 de marzo, de 2011, relativa á aplicación dos dereitos dos pacientes na asistencia sanitaria transfronteiriza, así como a súa trasposición no caso de España, por medio do Real Decreto de 81/2014, do 7 de febreiro, polo que se establecen as normas para garantir a dita asistencia sanitaria.

O que se determina na mencionada Directiva e Real Decreto son dúas cuestións básicas: garantir a mobilidade do paciente e o seu libre dereito á opción sanitaria transfronteiriza. É dicir, a posibilidade de que a asistencia sanitaria sexa prestada ou receitada nun EEMM distinto do EEMM de afiliación. Desta forma, o EEMM de afiliación garante que os gastos de asistencia sanitaria se lle reembolsen ao país que realizou a asistencia sanitaria en virtude da información e das normas especificadas, aínda que podería, en función da contía dos gastos reembolsados aboar o importe total ou incluír outro tipo de gastos extra, como a manutención, desprazamento

ou o aloxamento. Neste sentido, correspóndelle ao Estado de afiliación, xa sexa a nivel local, rexional ou nacional, determinar o nivel de gastos asumidos ante a mobilidade do traballador. Polo demais, serán os EEMM os “que decidan se os gastos reembolsados se limitan á contía que se asumiu, de proporcionarse no Estado de orixe, ou aceptan aboar o importe total, incluídos custos anexos” (López, 2016)

A tarxeta sanitaria europea, polo tanto, é o mecanismo que se adoita expedir para poder acceder, de xeito máis fácil, ao sistema sanitario público dos países europeos. Este sistema acredita a afiliación a un réxime de seguro de enfermidade. É unha tarxeta individual, gratuíta e cun período de validez de dous anos, polo xeral. A dita tarxeta certifica que o titular posúe dereito a recibir as prestacións sanitarias que sexan necesarias desde o punto vista médico, de maneira que se reducen ou simplifican os trámites e formalidades necesarias para poder beneficiarse deste dereito en calquera EEMM da Unión Europea; facilitando, con iso, a libre circulación de pacientes segundo a Directiva Europea 2011/24.

A tarxeta sanitaria europea só outorga o dereito a percibir prestacións de asistencia sanitaria aos cidadáns da UE nos seus desprazamentos temporais que, desde a perspectiva médica, non poidan pospoñerse ata o seu regreso. É dicir, non substitúe ás coberturas incluídas nos seguros de viaxes e, evidentemente, non é válida, cando o desprazamento teña a finalidade de recibir tratamento médico (isto é, o denominado turismo sanitario). Non cobre, polo tanto, nin a asistencia privada nin os custos de repatriación. Nin tampouco é válida cando o cidadán europeo traslada definitivamente a súa residencia a outro Estado ou se dispón a recibir un tratamento médico específico.

A posibilidade de saída do Reino Unido da Unión Europea xera novas incertezas neste aspecto. É de prever que, salvo acordo expreso, estas normas non se manteñan. É dicir, non cheguen a rexer as prestacións sanitarias dos británicos en España, ou dos españois no Reino Unido. Os sistemas ao ser diferentes, esixen un acordo específico.

No Reino Unido existen centros de atención primaria (*Primary Care*) onde traballan profesionais independentes asociados ao Sistema Nacional de Saúde (*National Health Service*). Neste, inclúense médicos de cabeceira, dentistas, oftalmólogos e farmacéuticos. Os centros de atención secundaria (*Secondary Care*) ou coidados especializados ou agudos, supoñen a atención de urxencias con especialistas aos que son dirixidos polos médicos de atención primaria. Para ter acceso a este sistema é preciso traballar e cotizar no Reino Unido; ou no seu caso, contratar un seguro privado de asistencia sanitaria para o desprazamento correspondente. As atencións, salvo as garantidas, adoitan implicar copagos.

En España a asistencia sanitaria garánteselle, desde 2012, a todo traballador, aos beneficiarios destes e aos pensionistas. A asistencia sanitaria está vinculada á condición de beneficiario do sistema de Seguridade Social, xa sexa como traballador ou pensionista, Só en supostos extraordinarios (urxencias, menores ou embarazadas) os estranxeiros po-

derán obter unha cobertura sanitaria. Aínda que é evidente que as posibilidades de subscribir un convenio especial para aqueles que chegan a condición de asegurado ou beneficiario resolvería tales circunstancias.

Resultará, pois, necesario subscribir un convenio especial, de forma excepcional, de cara a manter o vínculo xurídi-

co co sistema de Seguridade Social para que traballadores desprazados ao Reino Unido puidesen estar adscritos ao sistema británico, nunha situación asimilada ao alta e, polo tanto, poidan ampliar e dispoñer da cobertura sanitarias como beneficiarios deste sistema. De non incluír este convenio, o campo das pensións, do desemprego, ou da prestación sanitaria complicase.

PARTE III

AS ANÁLISES SECTORIAIS: EFECTOS DIRECTOS





1. As actividades agrarias e o BREXIT

1.1. Introducción

É ben sabido que o Reino Unido é un relevante contribuínte ao orzamento da Unión Europea, dado o seu tamaño económico e o seu PIB. Con todo, no que fai referencia ao seu papel dentro da Política Agraria Común (PAC), a súa importancia relativízase. Os datos así o manifestan: a súa contribución ao orzamento é da orde do 10,5 %, e só achega o 5 % dos recursos destinados á agricultura.

Ou, dito doutro xeito, de cada euro que o Reino Unido achega ao orzamento da Unión Europea, revértenlle 0,57 céntimos ao sector agrario, cifra superior ao doutras políticas, onde a media do retorno é duns 0,37 céntimos. Con iso quérese manifestar que a metade da renda do agricultor británico procede das axudas europeas, porcentaxe altamente significativa e con relevante carga política de cara a afrontar un BREXIT, xa sexa brando, xa sexa duro (González-Alemán, 2017). Complementariamente con isto, e seguindo cos datos británicos, o Reino Unido recibiu, por vía da PAC, ao redor de 3 900 millóns de euros e contribuíu á política agrícola con 6 800 millóns de euros, o que veñen subliñar o que o Reino Unido supón, aproximadamente, un 5 % do orzamento agrario da UE (Mitchell, 2017).

As negociacións relativas ao Marco Financeiro Plurianual da Unión Europea (que establece os límites máximos de pagamentos totais durante o próximo período de 7 anos, 2014-2020) xunto coas variacións orzamentarias anuais, van ser os condicionantes da asignación de recursos para a PAC nos vindeiros anos.

A iso hai que engadirlle a revisión da PAC, inicialmente prevista en 2020, co que os escenarios e os marcos de actuación das políticas agrícolas caen de cheo nun marco de incerteza e de complexidade.

Seguindo o estudo publicado polo Parlamento Europeo, de cuxa autoría son os investigadores J. Haas e E. Louro (2017), a PAC podería sufrir un recorte duns 3 600 millóns de euros como consecuencia da saída do Reino Unido da UE. Resulta unha cantidade bastante relevante na medida que, na actualidade, os fondos agrícolas representan o 38 % do orzamento global.

De cara ao futuro *post 2020*, a maioría dos países e rexións europeas consideran que a PAC debe seguir xogando un papel fundamental na construción europea e, sobre todo, nos obxectivos recollidos no artigo 38 do TFUE. En todo caso, os agricultores e os gandeiros deben ser os protagonistas de todas as medidas incluídas na PAC, ao momento que Europa, pola diversidade existente de todo tipo, debe incluír un amplo abanico de modelos produtivos que deben terse en conta.

A PAC ao facer fronte aos novos desafíos debe contemplar o feito de producir máis con menos recursos; contribuír á preservación do medio; e á loita contra o cambio climático. Para facer fronte a eses novos retos é necesario que a PAC conte cun financiamento á altura das súas ambicións e que permita responder ás demandas que a sociedade suscita.

Neste sentido, a Comisión Europea na súa recente comunicación titulada O futuro dos alimentos e da agricultura, afirma o seguinte “a diferenza dos demais sectores económicos, a agricultura vese considerablemente afectada pola climatoloxía; así mesmo, enfróntase con frecuencia a prezos volátiles, catástrofes naturais, pragas e enfermidades, con o resultado de que, cada ano, polo menos o 20 % dos

Cadro 7. Características dos distintos modelos agrarios.

Modelo	Obxectivo	Países	Impactos económicos e comerciais	Impactos sociais e ambientais
PROTECCIÓN DO SECTOR: Imposición de barreiras comerciais e subsidios á produción	Para protexer o sector agrícola e incentivar a produción con prezos altos	Xapón; Noruega; Suíza.	(+) Aforro orzamentario xa que só algúns sectores están subvencionados. (-) Baixos retornos aos fondos públicos. (-) Manteñen sectores artificialmente. (-) Altos prezos para os consumidores. (-) Custosos gastos administrativos	(+) preservar sectores, enfoques e paisaxes tradicionais. (-) danos ambientais por sobreprodución. (-) limita o progreso dos países en desenvolvemento. (-) incentivos ambientais despois dos económicos.
DESACOPLAMENTO DOS SUBSIDIOS: Subsidios que non están destinados á produción.	Para apoiar os ingresos dos agricultores pero con apoio desacoplado da produción.	Unión Europea	(+) Menos desastrosos que as subvencións baseadas na produción. (+) Potencialmente máis barato de administrar. (-) Custos. (-) Infla os prezos da terra. (-) Incrementa a produción a medida que as empresas continúan.	(+) O sistema de pagamento pode desincentivar comportamentos ambientalmente sáns. (+) Apoio ás zonas rurais. (-) as ganancias tenden a apoiar aos ricos e grandes propietarios. (-) pagamentos ambientais dispoñibles só para os agricultores.
SEGUROS: pagar se os prezos caen por baixo dun limiar establecido	Para apoiar os ingresos dos agricultores en caso de <i>shocks</i> de prezos ou de produto	EEUU; Canadá	(+) Os pagamentos ocasionais son máis baratos que os anuais. (+) Poden desenvolver mercados financeiros para compartir riscos. (-) O custo do goberno segue sendo alto. (-) Custosa administración e xestión.	(+) obxectivo de apoio a sectores vulnerables. (-) pode levar a soportar riscos non asumibles. (-) incentivos contundentes para manexar os riscos. (-) os pagamentos benefician principalmente aos agricultores máis grandes e ricos.
ORIENTADO Ao MERCADO: baixos subsidios, baixas barreiras ás importacións	Un sector agrícola eficiente que opera a nivel mundial e permite baixos prezos ao consumidor	Nova Zelandia Australia	(+) Menor consumo de alimentos . (+) Sector agrario máis eficiente. (+) Custo reducido do contribuínte. (+) Prezos máis baixos da terra, podendo beneficiar a outras empresas. (-) Transición potencialmente disruptiva cara a outros modelos. (-) menores ingresos de aranceis (impostos).	(+) sen sobre-produción. (+) mitígasen o risco pola dispersión da produción a nivel xeográfico. (-) un sector agrario máis pequeno con explotacións máis grandes e homoxéneas a curto prazo. (-) os prezos máis baixos dos alimentos aumentan o seu consumo e afectan á saúde e ao medio.

Nota.- O cadro baséase nos modelos vixentes dos países agrícolas de altos ingresos. Ten a intención de proporcionar unhas indicacións dos principais pros (+) e contras (-) de cada modelo posible. É probable que en cada país varíe a intensidade e a magnitude dos efectos.

Fonte: Elaboración propia.

agricultores perde máis do 30 % dos seus ingresos en relación coa media dos tres anos anteriores. Ao mesmo tempo, a presión sobre os recursos naturais segue estando claramente presente como consecuencia, en parte, dalgunhas actividades agrícolas e o cambio climático ameaza con que todos os problemas mencionados teñan aínda máis incidencia. A Política Agrícola Común (PAC) debe, polo tanto, liderar a transición cara a unha agricultura máis sostible” (Comisión Europea, 2017).

Por iso, a PAC debe contribuír ao mantemento dun medio rural vivo, cun adecuado nivel de emprego, onde se preste atención aos colectivos vulnerables como as mulleres e os mozos.

Os modelos de política agrícola son variados e asumen distintos compromisos. De aí, os diferentes impactos económicos, comerciais, sociais e medio-ambientais. No seguinte cadro reflíctense a variedade de traxectorias atendendo ás distintas políticas e países.

1.2. Temas en xogo: análise dos aspectos clave

Non cabe dúbida de que os problemas agrícolas son numerosos e complexos. De cara a analizar os posibles marcos institucionais e os posicionamentos políticos e comerciais, conviría remarcar os elementos relevantes no concernente á saída do Reino Unido da Unión Europea; e, xa que logo, da PAC.

Antes de nada, é preciso reafirmar que os británicos detestaron a PAC desde o seu propio nacemento. As súas argumentacións baséanse en que a política agrícola comunitaria contribúe a soste-lo uns prezos moi elevados para os seus produtos e uns custos altos para os seus excedentes; que logo son exportados a baixo prezo aos mercados mundiais. Este sistema é xustamente o inverso ao sostido pola Commonwealth. Así mesmo, non soamente se consideraba á PAC moi custosa, senón que tamén que apenas posuía vocación industrial apoiándose, polo tanto, na agricultura familiar e hostil ás disruptivas innovacións tecnolóxicas. Por iso é polo que sería lóxico e nada estraño que se se produxese a saída do Reino Unido da Unión Europea, a política agraria británica, en plena liberdade lexislativa, aplicaría desde o primeiro momento unha intensa modificación das pautas que ata o momento foron aprobadas nas últimas reformas agrarias (Downing, 2016).

Tres dimensións enmarcan, en consecuencia, os debates:

- a. as normas técnicas e de calidade
- b. marco das relacións comerciais
- c. desenvolvemento propio da PAC

1.2.1. Normas técnicas e de calidade e lexislación

En primeiro lugar, é preciso abordar as normas técnicas e de calidade, así como a lexislación agroalimentaria. Céntrase

nos estándares obrigatorios (normas de comercialización, de calidade, de límites máximos, controis oficiais, seguridade alimentaria, rastrexabilidade, ...). Abarca máis de 4 500 disposicións que forman parte do *acquiscommunitaire*. Significa que a actividade agroalimentaria está moi europeizada; que o proceso de formación e elaboración de normas constituíu a tónica predominante de todo o período de vixencia da PAC; e que non é fácil desligarse das ditas harmonizacións.

O Reino Unido propón, nalgúns ocasións, non desligarse destas harmonizacións e pretende lograr este obxectivo coa presentación da denominada *The Great Repeal Bill* (proyecto de lei que busca incorporar directamente a lexislación europea ao dereito interno británico). É dicir, mesmas regras e mesmas obrigas que deberían seguir vixentes na saída do Reino Unido da Unión Europea. Deste xeito, non se rompería a harmonización e o Reino Unido podería, despois da súa saída, ir derogando e modificando as ditas leis para poder posuír a súa propia lexislación independente da UE (Keating, 2018).

Garantírase, pois, a seguridade xurídica dos operadores e asegurárase o mantemento dos estándares. No entanto, o punto crucial quedaría establecido en 2019, cando se fixe o novo modelo comunitario; e se debata como se establecería o comercio bilateral Reino Unido/Unión Europea, dada a transcendencia que posúen as normas técnicas e de calidade, aspectos moito máis relevantes que os propios aranceis.

Os debates céntranse, por conseguinte, en dous aspectos de interese. Por unha banda, no que ten que ver coa aceptación da normativa comunitaria (por entón, o Reino Unido non participaría na toma de decisións por estar fóra da Unión Europea); e, doutra banda, en si a normativa é restritiva (é dicir, se se procedese a pechar barreiras ao libre comercio). Por iso é polo que os escenarios posibles nesta materia quedan delimitados do seguinte xeito:

- a. seguir harmonizados coa Unión Europea, co que se facilita o comercio entre ambos os espazos económicos, mantendo as normativas europeas, e sen que o Reino Unido poida intervir nin posuír representación na futura lexislación europea;
- b. a adopción dunha lexislación menos restritiva por parte do Reino Unido, pero que siga sendo compatible cos requisitos europeos. Sería unha solución aceptada polas empresas, pero obrigaría a manter un sistema de recoñecemento mutuo, que non sempre é fácil e barato;
- c. a adopción dunha lexislación menos restritiva e compatible coa Unión Europea. Entón, encareceríase o comercio británico cara á UE e, con iso, poñeríanselle barreiras á importación dos produtos agroalimentarios.

O perigo británico céntrase naqueles produtos diferenciados, amparados polas denominacións de orixe, indicacións xeográficas protexidas e especialidades tradicionais (contabilízanse 59 nomes rexistrados), que, na actualidade, non se atopan amparados por regulacións comunitarias e que,

con todo, posúen unha gran demanda e gozan de alta valoración no mercado británico. Estas circunstancias obrigarían a establecer algún mecanismo de harmonización.

1.2.2. Réxime de relacións comerciais

A segunda consideración a ter en conta é a relativa ao réxime de relacións comerciais entre a Unión Europea e o Reino Unido. É dicir, cal será o modelo de comercio que queda establecido unha vez se leve a cabo o abandono ou saída do Reino Unido da UE. Non deixa de ser un exercicio de prospectiva, tendo en conta que están en xogo moitas variables; e, moitas delas, aínda non están tomadas nin as primeiras decisións nin moito menos definidas as estratexias por parte dos negociadores, nin por parte dos importantes *lobbies* neste campo (Davis et alii, 2017).

Os posibles escenarios teóricos á luz das experiencias nacionais quedarían limitados ás seguintes opcións:

- a. Seguir o modelo do Espazo Económico Europeo (ou sexa, aceptación dos modelos de Noruega, Islandia e de Liechtenstein). Como describimos noutros capítulos, estes países están integrados no mercado interior comunitario para a maioría dos bens e servizos, salvo os agrícolas e pesqueiros. Aplícanse as catro liberdades e asúmense as normas técnicas da Unión Europea, sen chegar a participar na súa aprobación; pero contribuíndo ao orzamento comunitario. Con todo, non están sometidos ás políticas comerciais comúns polo que poden negociar acordos con terceiros países, aínda que a cambio deban someterse ás normas de orixe e á súa inspección, co fin de evitar que entren no mercado comunitario produtos de terceiros países que posúen vantaxes arancelarias que non lle corresponden e que signifiquen competencia desleal. Neste escenario, o Reino Unido perdería soberanía normativa, aínda que podería quedar liberado das restricións no campo da produción;
- a. segundo escenario teórico é a aplicación do modelo suízo. Posúe un peculiar réxime coa Unión Europea, polo que consegue un acceso privilexiado no mercado europeo (aínda que non en produtos agroalimentarios); e está fóra da libre circulación de servizos (incluídos os financeiros) e da política comercial común, debendo aceptar todos os estándares comunitarios. Suíza contribúe ao orzamento da UE, cuestión que o Reino Unido desexaría non facer, tal e como quedou xustificado polas afirmacións da primeira ministra, Theresa May, ao explicar politicamente os resultados do referendo;
- b. A terceira posibilidade é o modelo turco. Turquía ten a súa propia Unión Aduaneira coa Unión Europea, salvo para os produtos agrarios. Implica, por conseguinte, que lle ten que aplicar aos produtos importados a protección arancelaria fixada pola UE fronte a terceiros países. Pero permítelle non ter barreiras de acceso ao mercado comunitario, nin aplicar regras de orixe. As vantaxes radican en que non ten que aplicar as catro liberdades, nin contribuír ao orzamento, nin aceptar a xurisdición

do Tribunal Europeo de Xustiza. As desvantaxes quedan reflectidas en que non posúe autonomía para negociar acordos comerciais co resto do mundo. Nestas condicións, o Reino Unido tería que aceptar ou ceder a súa liberdade negociadora, aspecto clave para un país tan librecambista historicamente, como na actualidade; e, sobre todo, tan pragmático;

- c. Unha cuarta opción é a de manter acordos de libre comercio, solución que a primeira ministra, Theresa May, apuntou nalgunha ocasión. Trataríase de formalizar un acordo, como o canadano, no que se preserva o acceso ao mercado libre de aranceis para a maioría dos bens; que implica non ter que aplicar a libre circulación de persoas; non ter que asumir as normas e estándares europeos; e probablemente tampouco que asumir automaticamente a xurisdición do Tribunal de Xustiza Europeo. No entanto, baixo este modelo, habería controis en fronteiras, regras de orixe obrigatorias; e moitos servizos estarían excluídos. En suma, cada parte mantería os seus propios estándares, polo que sería preciso definir e articular un sistema de recoñecemento mutuo ou de equivalencias de sistemas.

A tese británica, a día de hoxe, é a de suscitar un amplo período transitorio (o Reino Unido solicita dous anos, a partir de marzo 2019) durante o cal os cambios serían mínimos fronte á actual situación, de maneira que ambas as partes poidan acordar un modelo definitivo de relacións comerciais, consistente na combinación de dúas propostas. Por unha banda, a axilización dos trámites aduaneiros, contemplando conexións telemáticas. Pola outra, suprimir os controis fronteirizos entre o Reino Unido e a Unión Europea; pero, fronte a mercancías de terceiros países, o Reino Unido impoñería un modelo de control para separar aquelas que finalizan no mercado británico e as que se dirixen ao mercado europeo, con devolución das diferenzas arancelarias. Con todo, estas propostas británicas, na actualidade, foron rexeitadas pola parte negociadora comunitaria.

En suma, escoller o modelo non é de pouca importancia. O Reino Unido xoga entre ceder parte da súa soberanía ou de asumir impactos arancelarios, de custos, de prezos e de ingresos.

En termos económicos, a saída do Reino Unido da Unión Europea podería deixar un buraco entre 1 200 e 1 300 millóns de euros no orzamento da PAC, segundo un último informe preparado no Parlamento británico (Downing & Coe, 2018). Por iso, a preocupación da Comisión de agricultura do Parlamento Europeo céntrase na avaliación dos montantes orzamentarios que dispoñerán os EEMM e do propio reparto e distribución destes.

O mencionado traballo especula con tres elementos: a) se os países deciden ou non proceder a incrementar as súas contribucións; b) se se mantén o mesmo orzamento para a PAC (arredor do 39 % do orzamento da UE); e c) de como afrontar a nova reforma da PAC, a partir do 2020 (Haas & Louro, 2017).

As perspectivas dos eurodiputados radican na probabilidade de soste os actuais mecanismos da PAC, sen modificálos e adaptándoos aos 27 EEMM da Unión Europea. Ou sexa, unha aposta continuísta. Para nun segundo lugar, non chegar a observar nin a formular complicacións no referente á hora de garantir os pagamentos directos; situación algo máis complicada xa que se albiscan cambios na regulación das axudas ao desenvolvemento rural.

1.2.3. A PAC e próximas reformas

A terceira consideración básica é onde se situará a PAC nas próximas reformas. Como é ben sabido, a PAC é a primeira política común e, a que hoxe en día, representa a maior porcentaxe do orzamento común europeo. Repousa sobre catro regulamentos base aprobados no ano 2013 (Regulamento 1307/2013, sobre Pagamentos Directos; Regulamento 1308/2013, sobre a Organización Común de Mercados; Regulamento 1306/2013, sobre financiamento, xestión e seguimento da PAC; e Regulamento 1305/2013, sobre Desenvolvemento Rural (FEADER)).

Á luz dos acontecementos do 2016, a actual PAC entra no que se denomina “velocidade de cruceiro”; e os seus responsables preparan, con coidado e meco, a próxima reforma. No mes de maio de 2016, tivo lugar en Ámsterdam, a primeira reunión informal dos ministros sobre o tema, na que se presentaron dúas contribucións escritas. Unha da presidencia holandesa e outra da representación francesa. Ambas serviron de base para o traballo levado a cabo pola presidencia eslovaca (reunión de Bratislava, 13 setembro de 2016) na que se analizaron as prácticas comerciais desleais e a posición dos agricultores na cadea alimentaria. A presidencia maltesa, con posterioridade, preocupouse dos desafíos agrarios ligados ao cambio climático e á xestión dos recursos hídricos.

A recente magnitude da crise gandeira provocou que o Comisario de agricultura, Mr. Hogan, crease, en xaneiro de 2016, un grupo de traballo sobre os mercados agrarios. Na conferencia de Cork 2.0, sobre desenvolvemento rural (6, setembro, 2016), a Dirección Xeral de agricultura sitúase respecto da futura reforma da PAC. A partir de aí, os movementos foron máis rápidos. En setembro deste ano, e no marco da revisión do Marco Financeiro Plurianual 2014/2020, a Comisión Europea presenta unha proposta de Regulamento Ómnibus (COM (2016) 605, 14 setembro de 2016), que inclúe axustes técnicos na maior parte das políticas da UE. No campo agrícola modifícanse aspectos puntuais dos principais regulamentos da PAC. Afectan aos pagamentos directos (defínese ao agricultor activo; establécense os pagamentos a mozos agricultores, e delimitanse os pagamentos axustados); ao desenvolvemento rural (no que respecta ao uso de instrumentos financeiros; medidas a favor de agricultores novos; mellora na xestión de riscos; e no que compete á selección e proxectos de investimento); e incídese sobre a Organización Común de Mercados (programas operativos de froitas e hortalizas; e xestión de continxentes tarifarios).

En novembro de 2016, publícase o Informe do Grupo de Traballo sobre os mercados agrarios. É un documento estratéxico que menciona sete eixes: transparencia nos mercados; xestión de regas; mercados de futuros; prácticas comerciais na cadea alimentaria; contractualización; cooperación; e financiamento. É a chegada de maior calado ao debate sobre a futura PAC, previa á consulta pública lanzada en febreiro de 2017.

Os obxectivos desta última céntranse en simplificar e modernizar a PAC. Por simplificar, enténdese mellorar a gobernanza agraria, reducindo solapamentos entre os alicerces da PAC; fomentando unha maior integración con outras políticas e diminuindo os controis. Modernizar significa adaptar os mecanismos da PAC a un orzamento á baixa (por mor do BREXIT), buscar unha maior efectividade e eficacia das medidas mediante un enfoque de resultados, desenvolver novos instrumentos financeiros para o desenvolvemento rural e compaxinar as prioridades económicas e ambientais.

No novo escrito da Comisión Europea titulado “Communication on modernising and simplifying the CAP-Inception impact assessment” (febreiro, 2017) acompáñase dunha avaliación do impacto dos cambios sobre a PAC vixente, que conclúe con cinco grandes opcións:

- Manter a PAC con certos axustes, tipo Ómnibus;
- Baleirado da PAC ou desmantelamento da mesma. Non deixa de ser unha aposta irrealista e contraria aos Tratados, pois nega o valor engadido da Unión Europea;
- Definir unha PAC rural á carta; isto é, unha programación xeneral de mecanismos e orzamentos segundo as prioridades internas, xa sexan procedentes de ámbitos estatais ou rexionais;
- Contemplar unha PAC por obxectivos, co apoio a rendas, bens públicos e novas tecnoloxías; e
- Conformar unha PAC con menor orzamento, redistributiva e selectiva; en favor dos pequenos agricultores, bens públicos e mercados locais (competitividade e mercados externos para os grandes).

Nun principio, estas opcións deberían estar asimiladas aos cinco escenarios definidos no Libro Branco para a UE en 2025, (UE 2017, Libro Branco sobre o futuro de Europa) pero, con todo, non teñen conexión entre eles.

A reforma da PAC, por conseguinte, irase definindo no transcurso do 2018. Aínda que os acordos non son predicibles, dada a complexidade e a situación política europea, os seus resultados finais estarán vinculados ao debate orzamentario, á negociación do BREXIT, e aos resultados das eleccións ao Parlamento Europeo.

Cadro 8. Formulacións de futuro no plano da dimensión agraria.

Dimensión ou Plano de Medidas Políticas	Cuestións relevantes
Enfoque da PAC	Camíñase cara a unha política agro-alimentaria? Cales serían os alicerces fundamentais da nova política? Haberá pagamentos programables e plurianuais?
Aspectos orzamentarios	Cal será o montante do orzamento agrícola? A modificación orzamentaria: a costa de que e a favor de que? Cales serán as prioridades emerxentes? Como se efectuará a xestión dos riscos e as crises dos mercados? Haberá reservas comunitarias plurianuais e reservas nacionais?
Arredor dos bens públicos	Abordarase un novo redeseño da eco-condicionalidade e do <i>greening</i>? Será unha política flexible e á carta? Como se tratarán as emisións agrarias?
Sobre os pagamentos axustados	En que sectores se aplicarían? Terá limiares? Estarán condicionadas a esixencias ambientais?
Políticas de mercados	Haberá redes de seguridade? Haberá excepcionalidade agraria na política da competencia? Como se vai reforzar o poder de negociación das OP e interprofesionais? Como regular as prácticas comerciais desleais?
Políticas de desenvolvemento rural	Habería unha nova definición de cohesión rural? Terase en conta a despoboamento rural? Cal será o alcance dos novos fondos <i>Leader</i>?

Fonte: elaboración propia.

É dicir, cabe presumir tres escenarios alternativos de negociación.

No primeiro, asúmese unha negociación paralela do Marco Financeiro Plurianual (MFP) e da PAC durante o período que vai desde marzo 2018/abril de 2019. Neste escenario teríamos un estudo aproximado do impacto do BREXIT e poderíanse valorar os efectos das medidas Omnibus.

No segundo escenario, teríamos que a negociación do MFP se efectúan en solitario, a partir do 17 marzo de 2019; polo tanto, estamos ante unha desconexión entre as negociacións financeiras e as políticas de gastos (cohesión e PAC). Neste sentido, descoñecemos as posibles repercusións do BREXIT.

O terceiro e último escenario posible, estaría dominado pola prolongación do MFP, deixando a negociación financeira e agraria para a nova Comisión Europea e para o novo Parlamento Europeo, alá polos inicios do 2020 e un posible acordo no ano 2022.

Como afirma Massot “a clave de bóveda da reforma non vai ser teleolóxica, senón instrumental e financeira. O redeseño final da PAC medirase polos rateos orzamentarios entre a PAC e o orzamento total; entre dous (tres) piares, entre os pagamentos directos e as medidas de mercados; entre os pagamentos axustados á produción e os desacoplados; entre o pagamento básico e os mecanismos de

xestión do risco; e entre o pagamento básico e o (novo) apoio verde (que podería ligarse ás medidas contractuais de carácter medioambiental do segundo alicerce)” (Massot, 2017).

Os interrogantes suscitados son moitos e as preguntas complexas. A modo de presentación; e, sobre todo, de exposición, no sentido de que é o que deben suscitarse e, en consecuencia, chegar a tomar unha posición, clara e robusta, os sectores e colectivos, pódense citar as seguintes cuestións.

1.3. España e o Reino Unido: dúas agriculturas diferentes

1.3.1. Vocación Internacional

O sector agroalimentario español ten unha clara vocación internacional, como mostra a evolución das exportacións e a diversificación dos destinos. A internacionalización e a apertura de mercados resultan claves nos desafíos que se abren e se contemplan asociados ao BREXIT. O saldo da balanza comercial é positivo para España. E o trazo esencial do comercio bilateral está no capítulo agroalimentario das nosas exportacións (entre alimentos e bebidas, case o 20 % do total) e polo lado británico destacan os aceites de petróleo, coches, medicamentos e outros bens industriais (González-Alemán, 2017). Actualmente, o Reino

Unido é o sétimo socio comercial de España e é o noso cuarto cliente.

O sector agroalimentario é clave na economía e na vertebración da maioría das CCAA.

O sector agroalimentario componse de empresas dedicadas, principalmente ao ámbito da produción e da transformación primaria. Ademais, participan, diversas institucións cuxo fin directo e indirecto é regular, orientar, promover ou estruturar o sector; especialmente os subsectores agropecuario e pesqueiro.

Os principais subsectores que conforman o sector agroalimentario, atendendo ás tipoloxías de produtos, son os seguintes: lácteo; produción animal; hortofrutícola; vitivinícola, aceite; e pesca e acuicultura.

Os ingresos agregados das empresas dos principais subsectores agroalimentarios de España suman case 47 000 millóns de euros, en 2017.

Ao ser a PAC unha política complexa, é preciso continuar coa simplificación das normativas e dos procedementos que permitan garantir aos agricultores e gandeiros a necesaria seguridade xurídica e unha dignificación da imaxe dos mesmos.

As subvencións e as axudas desempeñaron un papel moi importante na sostibilidade do sector agroalimentario. O campo español percibiu máis de 6 050 millóns de euros anuais procedentes da PAC, convertendo a España no segundo país da Unión Europea máis beneficiario dos seus fondos agrícolas. Estas axudas (que están aprobadas ata o 2020) proceden principalmente de dous programas. O Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA) e o Fondo Europeo Agrícola de Desenvolvemento Rural (FEADER). Polo FEAGA canalizar os pagamentos directos a agricultores no marco da PAC. O resto das axudas destínanse á intervención sobre os mercados destacando o das froitas e hortalizas; e o sector vitivinícola, con medidas destinadas a regularizar os mercados agrarios nos distintos países comunitarios; regular as exportacións de produtos agrarios a países terceiros; axudas á diversificación e estruturación; ás achegas económicas á promoción de produtos agrícolas no mercado interior europeo e de países terceiros.

O programa FEADER ten un orzamento para España de 8 291 millóns de euros para o período 2014-2020; dos que 4 039 millóns destínanse ao sector agroalimentario para cubrir os seguintes obxectivos: a) mellorar a competitividade da agricultura; b) garantir a xestión sostible dos recursos naturais e a acción polo clima; e c) lograr un desenvolvemento territorial equilibrado das economías e comunidades rurais, incluíndo a creación e conservación do emprego.

Dentro do reparto dos programas, Galicia é a oitava CCAA con un total de 192 millóns de euros, equivalentes ao 3 % do total.

O Reino Unido é o sétimo socio comercial de España e o noso cuarto cliente. O saldo da balanza comercial é positivo para España. O trazo máis importante destas relacións fai mención ao capítulo agroalimentario. As exportacións destas actividades suman o 20 % do total das vendas españolas ao Reino Unido.

Entre as exportacións destacan froitas sen conservar; legumes e hortalizas sen conservar; bebidas (viños e espirituosos); conservas de froitas e verduras; aceites; bolaría; preparados alimentarios diversos; conservas de carne e peixe, produtos plectros; residuos da industria alimentaria.

Entre as importacións sobresaen as bebidas (especialmente espirituosos, cereais, peixes, crustáceos e moluscos, preparados alimentarios diversos, cacao; bolaría, carnes e refugallo, lácteos, froitas e hortalizas en conservas e artigos de confeitaría.

1.3.2. Principais efectos do BREXIT no campo agrícola

Os principais efectos do BREXIT no campo agrícola reflectirían os seguintes supostos:

- f. Podería producirse un aumento dos custos das nosas exportacións, debidas ao cambio de pasar dun comercio intracomunitario a un réxime de país terceiro. Iso supoñería un aumento en termos de custos, que viría reflectido por maiores tramitacións aduaneiras, certificados e controis; e, ao mesmo tempo, pola existencia de aranceis no comercio bilateral;
- g. En segundo termo, poderíanse complicar os trámites comerciais na medida que, na actualidade, os movementos de mercancías lévanse a cabo entre empresas de forma directa; e logo da saída do Reino Unido da Unión Europea habería que efectuar tales movementos a través de empresas importación/exportación. É dicir, incrementaríase a burocracia e a complexidade. Tales situacións afectarían, sen ningunha dúbida, en maior medida ás PYMES que van necesitar de servizos profesionais externos;
- h. As exportacións españolas quedan afectadas pola perda de vantaxes arancelarias fronte a terceiros países. Os efectos desta opción é a redución dos niveis de competitividade; ou sexa, unha diminución da posición das vantaxes relativas no mercado británico. Con iso, intensificaríanse os efectos derivados de perda de competitividade con produtos deslocalizados (por exemplo, os tomates procedentes de Marrocos; os cítricos, de Turquía e Sudáfrica; as uvas de mesa, de Turquía e Chile; as fresas, de Chile e Nova Zelandia; as mazás e peras, de Chile, Sudáfrica e Nova Zelandia). Só as relacións de proximidade serven para manter as nosas posicións vantaxosas.

Unha análise máis desagregada no que se refire aos produtos clave daría lugar ao seguinte diagnóstico:

- a. Gran competencia no sector dos viños ao constatare un crecemento moi notable da demanda no mercado británico, onde se compite cos viños procedentes de todo o mundo.
- b. Así mesmo, tamén se xerarían impactos significativos no gando vacún, dados os notables montantes de importacións procedentes do Reino Unido e de Irlanda; así como da intensa competencia internacional (ao ter en conta as relevantes compras procedentes de Brasil, Arxentina, Australia e EUA) que apertan xa sexan nos mercados protexidos, como o comunitario; xa sexa en mercados abertos, sometidos ás regras da OMC.
- c. Os outros mercados, os derivados das actividades como do ovino e o porcino tamén posúen implicacións menores, aínda que non desdeñables.
- d. No que ten que ver cos produtos lácteos non asistimos ante unha posición de nova competencia internacional. Por unha banda, os países máis afectados serían Francia e Irlanda que poderían ser substituídos nas súas vendas ao Reino Unido polas outras ofertas. España verase menos afectada neste campo, quizais algo nos queixos.

Se a análise se efectúa desde a perspectiva británica, atopamos moitas dificultades para testar as opinións dos operadores económicos. Os documentos publicados fan mención expresa ao seu *position statements*, onde soamente explicitan as súas demandas e a maior parte destes ven no BREXIT unha oportunidade; malia a incerteza que xeran todos os procesos de negociación e da ampla panoplia de disposicións que se deben de aplicar. De aí o seu interese en solicitar, de xeito inmediato, un acordo de transición coa Unión Europea que lles permita un cambio ordenado para a modificación dunha situación a outra; e que, ao mesmo tempo, poida garantir, na medida do posible, un bo acordo que estableza e non menoscabe os fluxos comerciais.

Por parte comunitaria, e máis especialmente por parte española e galega, é preciso recomendar tres cuestións:

- a. estar moi atentos á evolución das regulamentacións comunitarias;
- b. reforzar os estándares de calidade; e
- c. soste a garantía do abastecemento.

1.4. Conclusións sobre agricultura

O ano 2020 será clave para o sector agroalimentario por dous motivos: entra en vigor a nova PAC e prodúcese a saída efectiva do Reino Unido da Unión Europea.

Xa advertimos os efectos de ambas as decisións. Dunha parte, a nova PAC posuía un carácter máis ecolóxico que a actual; pois estará en liña cos obxectivos da COOP-21, de redución de gases invernadoiro, polo que se supoñerá que as axudas irán máis dirixidas a protexer os recursos e a

combater o cambio climático. E, en segundo lugar, estarán máis orientadas a situar ao agricultor na cadea alimentaria e no desenvolvemento rural.

Baixo estes condicionantes, os novos retos das empresas agroalimentarias centraranse na necesidade de incrementar o tamaño das empresas, para o que teñen que levar a bo termo as operacións de fusións, compasándoas con medidas de tipo fiscal.

En segundo termo, son previsibles actuacións que instrumentalicen medidas de modernización e abandono daquelas prácticas tradicionais e que se poidan incentivar solucións á estacionalidade das producións e á volatilidade dos prezos, así como establecer alianzas dos produtores cos retalistas e os axentes da desintermediación.

En terceiro lugar, son precisas medidas máis intensas para avanzar no aumento das exportacións e na internacionalización, por medio de apostas polo recoñecemento da calidade e a construción dunha marca-país, que contribúa, á súa vez, a mellorar as marxes de rendibilidade e o posicionamento nos mercados e cadeas de subministro globais.

Para as empresas de transformación non só son necesarios instrumentos que permitan incrementar o tamaño das empresas; senón que é preciso facilitar as operacións de integración horizontal ou de integración vertical das cadeas de subministro.

Outros retos importantes e ineludibles son aqueles relacionados coa innovación de produtos e dos procesos, para os que é imprescindible a adopción e incorporación de novas tecnoloxías. Para cumpríralo, con éxito, son precisas campañas de profesionalización da xestión das empresas e un bo coñecemento de ferramentas de xestión por parte dos traballadores nas actividades agroalimentarias.

En suma, a transcendencia dos impactos no sector agrícola queda en mans da construción dunha nova política agrícola e alimentaria que responda ás novas demandas nestas materias e que permita reformar e axustar a capacidade produtiva adaptada ás medidas implementadas.

Do mesmo xeito, a dita aposta debe estar englobada en traxectorias que sigan a evolución dos mercados, que promovan a seguridade alimentaria e que defendan a protección medioambiental.

Finalmente, hai que ter presente o novo redeseño dos fundamentos e a evolución dos instrumentos de política agrícola e alimentaria no que incumbe a se o paradigma do desacoplamento das axudas e un modelo liberalizado, chegan a ser compatible co mantemento da poboación e dos seus ingresos no sector agrícola e espazos rurais.

Neste sentido, o esencial quedaría reflectido nos seguintes puntos:

- a. BREXIT supón unha negociación que require chegar a acordos, pero o Reino Unido debe abonar a parte dos seus compromisos financeiros;
- b. tema orzamentario é un elemento colateral do BREXIT. Coincide no tempo e é difícil unha formulación illada de ambos aspectos; polo que existirá unha incidencia dun sobre o outro;
- a. Haberá durante a primeira fase da negociación unha harmonización entre a Unión Europea e o Reino Unido no que ten que ver coas normas técnicas, de calidade e alimentarias. A incerteza empeza a partir da saída do Reino Unido da Unión Europea. Entón, a inseguridade abarcaría á lexislación vixente, ás prácticas comerciais e á xestión; cuestións que son necesarias e ineludibles suscitar e resolver, de xeito inmediato;
- b. Se o Reino Unido abandona a Unión Europea as relacións económicas serán distintas e os fluxos comerciais terán un custo extra, debido aos aranceis e ás operativas do comercio exterior. Isto é, en función dos controis físicos e documentais; e sobre a necesidade de posuír e emitir certificacións, autorizacións, etc.;
- c. Non é fácil aventurar ou prognosticar a evolución dos prezos dos alimentos e dos produtos básicos; pero se o Reino Unido é un país netamente importador nesta materia terá que ter implicacións;
- d. Calquera que sexa a opción que adopte o Reino Unido no seu procedemento de saída da Unión Europea, abrirase un escenario diferente ao existente entre os comunitarios. O Reino Unido, xa que logo, deberá negociar coa OMC a súa nova situación. Neste sentido, ninguén dubida da existencia dun período transitorio para lograr acomodar o novo réxime de comercio internacional a partir do 2019;
- e. A complexidade técnica e política deste proceso está fóra de toda dúbida, o que nos leva a apuntar que se debe estar vixiante ante calquera proceso e dinámica de cara a que os cambios non cheguen a producir vantaxes arancelarias a terceiros países que despracen a nosa posición no mercado británico; e sobre todo, que non cheguen a mellorar as súas vantaxes competitivas no que respecta ao seu acceso ao mercado comunitario a través de operacións triangulares ou prácticas similares. É dicir, débense esixir normas arancelarias claras, regras de orixe sólidas e cláusulas de vixilancia e salvagarda firmes e estritas que deben estar incluídas nos documentos de negociación.

Finalmente, os sectores sobre os que se debe estar máis atento son os referentes ás froitas e hortalizas; o viño; as carnes non elaboradas, os queixos e os produtos pesqueiros.

2. O sector pesqueiro e o BREXIT

2.1. Introducción

O sector pesqueiro e as cuestións marítimas son, sen ningunha dúbida, dous dos aspectos que maior inquietude e preocupación suscita tanto a Galicia como ás rexións inglesas á hora de analizar a saída do Reino Unido da Unión Europea. O feito de compartir espazos marítimos para a pesca, a proximidade xeográfica e as fortes imbricacións entre os produtores e as rexións fan que este capítulo sexa un dos máis complexos e densos á hora de albiscar os procesos de negociacións e as consecuencias que iso supón.

Todos os actores e axentes implicados no campo marítimo mobilizáronse intensamente e chamaron a atención sobre os temores de cara ao seu futuro. As discusións suscítanse, polo tanto, a varios niveis, desde instancias locais e rexionais ata niveis nacionais, comunitarios e internacionais.

2.2. O Marco xeral da Política Pesqueira Comunitaria: principios e instrumentos da súa posta en práctica

A Política Pesqueira Comunitaria (PPC) é unha política común e, en consecuencia, é competencia exclusiva da Unión Europea, e ademais é unha das políticas europeas máis integradas. A PPC constitúe un entramado de políticas que teñen como principais eixes: o establecemento da normativa pesqueira; o control da pesca ilegal, non declarada e non regulamentada; o financiamento no ámbito pesqueiro; a política pesqueira exterior; a organización do mercado e a acuicultura. De cada un destes eixes emana unha lexislación específica que os detalla e interrelaciona, formando unha contorna moi complexa.

Iso fai que os problemas identificables a día de hoxe queden centrados na aplicabilidade dos obxectivos de sostibilidade no que ten que ver coas dimensións ambientais, económicas e sociais; na aplicación dunha pesca con mínimos descartes; na corrección dos posibles excesos de capacidade da flota e nos niveis de sobrepesca dos recursos pesqueiros; na obtención de criterios de rendibilidade económica; na determinación dos apoios financeiros; na consideración dunha profesión atractiva para os mozos e para as poboacións localizadas nas áreas costeiras; e nas políticas comerciais fronte aos actuais desafíos provenientes da globalización e da interdependencia crecente de factores económicos e políticos.

O núcleo principal da PPC, definida en 1983, abarcaba catro grandes bloques. O primeiro facía referencia á xestión dos recursos; o segundo, concernía ás políticas de estruturas, é dicir, ás embarcacións; o terceiro, facía mención ás organizacións de produtores e á organización común dos

mercados; e o cuarto, cinguíase á dimensión exterior da política pesqueira.

No que se refire á política de recursos os obxectivos estaban centrados en mellorar e apoiar as políticas de produción sostible favorecendo que os comportamentos dos produtores se sitúen dentro dos marcos do rendemento máximo sostible; ou sexa, eliminando progresivamente descartar e respectando o principio de precaución. Para iso, era preciso definir previamente as condicións de acceso aos recursos pesqueiros situados en augas comunitarias por parte dos pescadores comunitarios. A Comisión Europea posúe poder de iniciativa e en base á PPC definen as regras e os procedementos destinados a administrar e xestionar a flota de pesca; e a preservar os recursos comúns existentes nas augas comunitarias. Réxese baixo o principio de igualdade de acceso ás zonas de pesca da UE, garantindo unha competencia equilibrada e leal entre os produtores pesqueiros.

O principio básico da PPC é o acceso libre e igualitario dos pescadores europeos a todas as augas da Unión Europea; e é o criterio utilizado para a distribución das posibilidades de pesca o denominado principio da estabilidade relativa.

Por augas comunitarias enténdese a zona económica exclusiva da Unión Europea, composta polas zonas económicas exclusivas dos EEMM (desde a costa ata as 200 millas náuticas). Os barcos de cada un dos EEMM poden chegar a pescar na zona económica exclusiva de outro EEMM no espazo comprendido entre as 12 e as 200 millas. Baseándose en prácticas históricas algunhas flotas de determinados países poden pescar nas augas situadas entre as 6 e 12 millas doutro país. O acceso ás zonas de pesca tanto da Unión Europea como do Reino Unido está regulamentado polo dereito internacional, e xa que logo os principios de igualdade de acceso e de utilización están definidos pola Convención de NNUU sobre o dereito do mar. Os principios básicos da PPC subliñan a posta en común, dentro das augas baixo xurisdición dos EEMM, dun conxunto de normas para todos os barcos con bandeira comunitaria.

O reparto de dereitos de pesca para os EEMM efectúase segundo o principio da estabilidade relativa. Este mecanismo de distribución lévase a cabo tras a cuantificación, anual, dos totais máximos permisibles de capturas (TAC). Os ditos montantes elabóranse sobre a base de informacións científicas fornecidas polos organismos de investigación oficiais de cada país. Os criterios de distribución das posibilidades de pesca proceden do acordo político, subscrito en 1983, entre os países membros naquel instante da UE, consistente no establecemento dunha porcentaxe fixa para cada EEMM e para cada especie específica, nunha zona xeográfica determinada, baseado nas capturas históricas rexistradas ao longo do período 1973-1978 e na presenza de rexións altamente dependentes da pesca, aplicando un sistema denominado Preferencias da Haya, que permite unha alza da porcentaxe fixada cando a asignación en termos absolutos non alcance un certo limiar. A dita asignación beneficiou, fundamentalmente, aos produtores pesqueiros ingleses e holandeses.

Desta forma, garantíase un acceso aos pescadores comunitarios e determinábanse as posibilidades de pesca. Definida esta clave de reparto, a asignación das posibilidades de pesca entre EEMM en augas comunitarias mantivo o criterio ata hoxe en día, malia as reformas da PPC en 1983, 1992, 2002 e 2013; e de cambiar moitas das circunstancias que noutro momento prevalecían e eran consideradas básicas no funcionamento do sector pesqueiro.

Este criterio, de índole político, para o reparto das posibilidades de pesca entre os Estados membros da Unión Europea, ten como finalidade realizar unha distribución entre os EEMM de forma estable no tempo, de modo que aínda que varíe ou se modifique o TAC dunha determinada especie nunha área, non variará a porcentaxe de cota que con respecto ao dito TAC lle corresponde a cada Estado en cada zona. Os seus obxectivos centráronse no seu día en amortecer as posibles consecuencias negativas da aplicación da PPC en determinadas rexións dependentes da pesca e formulouse para un conxunto pequeno, pero significativo, de poboacións de peixes. Xa no momento do seu establecemento, o principio de estabilidade relativa como fórmula de distribución e asignación de cotas, foi considerado discriminatorio por favorecer de xeito claro a algúns países e flotas; á vez que restrinxía o acceso igualitario doutros pescadores comunitarios. No entanto, e malia as declaracións motivadas dalgúns países (como España en concreto) ou de informes de expertos que cualificaban a súa implantación como o dun modelo de política non común, a realidade é que Este principio, o da estabilidade relativa, quedou recollido nos recentes regulamentos da PPC (artigo 16, do Regulamento 1380/2013).

O segundo bloque refírese á política de estruturas, consistente no axuste das unidades de produción ás posibilidades reais de captura; evitando, por conseguinte, os excesos de capacidade. Estas políticas supuxeron a posta en práctica de programas de modernización e de substitución da flota pesqueira mediante relevantes incentivos públicos. Os obxectivos centrábanse en lograr rendibilizar as embarcacións; mellorar as condicións de habitabilidade e seguridade; e en xerar ingresos dignos aos pescadores.

O terceiro alicerce da PPC consiste na mellora da posición do mercado da produción da Unión Europea, adoptando todas aquelas medidas referidas a paliar as imperfeccións dos mercados; minorar os elevados custos de información e transacción; así como contribuír a reforzar os aspectos organizativos dos produtores, posibilitando o aumento da oferta e mellora da competitividade sectorial, mellorando a capacidade de negociación dos produtores.

Isto é, búscase arbitrar aquelas medidas que permitan soste a rendibilidade económica das unidades de pesca por medio dunha defensa dos prezos dos produtos pesqueiros, xa sexa internamente como internacionalmente. Iso supón, o establecemento de cláusulas de protección e salvagarda para aqueles produtos sensibles e o reforzamento dunhas organizacións de produtores que garantan as achegas necesarias para soste a ampla demanda de produtos pesqueiros na UE.

Finalmente, o cuarto pilar fai referencia á dimensión externa da PPC. Refírese á necesidade de formalizar acordos pesqueiros con outros países ou organizacións sectoriais e rexionais de pesca que permitan garantir a presenza e operatividade daqueles buques pesqueiros, que representan a bandeira dalgún EEMM da Unión Europea, en augas xestionadas polos outros países terceiros. Estas condicións de acceso ás embarcacións comunitarias prodúcese ben a través de acordos pesqueiros de reciprocidade, de compensación comercial ou mediante unha compensación financeira.

2.3. Análise das relacións pesqueiras entre a Unión Europea e o Reino Unido

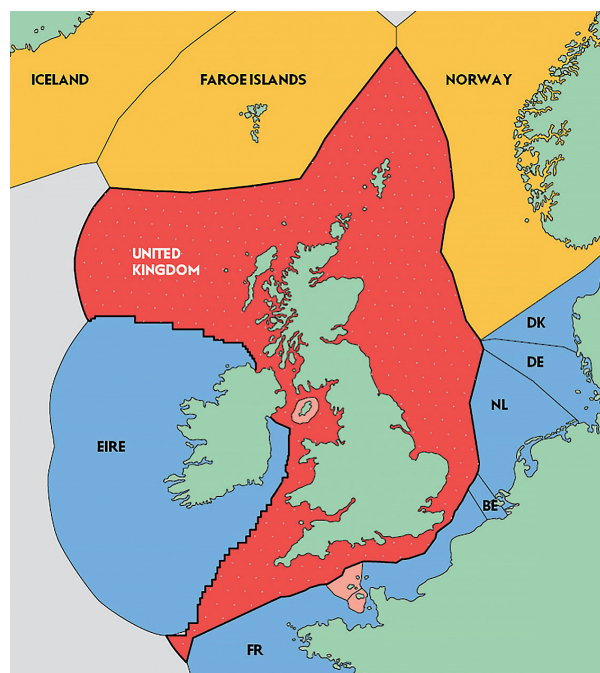
A PPC nace en 1983; e o Reino Unido desempeñou un papel básico nesta definición.

O Reino Unido posúe amplas zonas de pesca próximas á súa costa e, ao mesmo tempo, atribúenselle importantes cotas de pesca. Atendendo ás diferentes áreas de pesca, o Reino Unido dispón do 18 % das cotas no mar do Norte; o 30 % na Mancha; o 24 % no mar Céltico e Oeste de Irlanda; e o 77 % no Mar de Irlanda.

Atendendo ás modalidades de pesca, o Reino Unido retén unha parte relevante das cotas en augas xestionadas pola Unión Europea: o 14 % da pesca industrial; o 33 % da pesca demersal; o 34 % da pesca peláxica; e o 11 % da pesca en augas profundas. Xa que logo, as futuras regras de acceso e a redefinición das cotas de pesca terán importantes consecuencias para as flotas pesqueiras europeas.

As embarcacións do Reino Unido operan na maior parte das augas xestionadas pola Unión Europea. Non soamente, baixo a modalidade da pesca artesanal e costeira; senón que a pesca industrial está presente no Norte de Europa,

Mapa 1. Distribución das zonas económicas exclusivas dos EEMM da Unión Europea



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

ao longo de Escocia, Mar do Norte, no Canal da Mancha e Mar Céltico. Igualmente, tamén posúe presenza nas zonas económicas exclusivas doutros países da Unión Europea, como Irlanda, Francia, Países Baixos e Dinamarca.

Os desembarcos efectuados pola flota pesqueira británica sitúana, en termos de volume, no cuarto lugar comunitario, despois de España, Dinamarca e Francia.

Atendendo aos datos de 2015, as unidades de pesca da UE-27 operando en augas británicas desembarcaron ao redor de 630 000 Toneladas. Os Países Baixos con-

Cadro 9. Valor dos desembarcos nas augas británicas polas flotas comunitarias.

	Peso total en Toneladas			Valor en milleiros de euros.		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Bélxica	10 782	11 278	11 417	39 855	44 054	40 779
Alemaña	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 Baixos	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

Fonte: FIDES (2017) para os desembarcos e REA-CSTEP (2016) para os valores.

tabilizan arredor do 27 % do total da UE-27 en augas británicas, seguidas de Dinamarca co 25 % e Francia co 16 %. As porcentaxes españolas revelan unha tendencia decrecente e menos relevante que os países anteriormente mencionados. En 2015, supuxeron un total de 1 696 toneladas.

O valor monetario das capturas efectuadas polos buques pesqueiros da UE-27 operando en augas británicas suman 482 millóns de euros. Francia ocupa o primeiro posto no valor da pesca desembarcada (30 % do total da UE-27) seguida de Países Baixos (22 %) e Irlanda (16 %).

Se nos fixamos na importancia relativa que posúen as augas británicas para as flotas pesqueiras, teríamos que a maior dependencia dos recursos é moi variable en función da área de pesca, da especie obxecto de captura e do valor da mesma. Bélxica, por exemplo, representa o 9 % das capturas totais da UE-27. Con todo, en termos monetarios, as capturas provenientes das augas británicas representan o 50 % da actividade total da pesca belga. Para os Países Baixos as augas británicas supoñen o 34 % da actividade total da pesca holandesa, para 21 % das súas capturas. Son os dous países máis expostos a un cambio en materia de acceso aos recursos.

Cadro 10. Desembarcos das flotas da UE procedentes das augas da zona económica exclusiva correspondente ao Reino Unido (2015).

	Volume (1.000 T)	Valor (millóns €)	% total volume	% total valor
Bélxica	11,5	41,8	46,9	51,1
Alemaña	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 Baixos	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

Fonte: EUFA (2017).

Cadro 11. Capturas medias estimadas (miles de tonelada) na zona económica exclusiva do Reino Unido efectuadas polas embarcacións dos EEMM no período 2012-2014.

	Demersal		Pelágica		Shellfish		Industrial fish		Total	
	Pesca	%	Pesca	%	Pesca	%	Pesca	%	Pesca	%
Bélxica	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
Alemaña	3	5	62	47	0	0	4	20	68	31
Irlanda	6	21	72	46	6	21	10	19	94	35
Países Baixos	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

Fonte: Elaboración propia a partir de NAPIER (2016). FishLandingsfromthe UK exclusive economiczone: by area, nationality&species.

https://www.nafc.uhi.ac.uk/research/statistics/eez-landings/uk_eez_2017-01-31_final.pdf. NAFC.Marine Centre UHI, report.

Cadro 12. Porcentaxes do valor da pesca na zona económica exclusiva correspondente ao Reino Unido.

	Valor pesca na z.e.e. británica	Valor total da pesca do país	% valor pesca en z.e.e. británica s/valor total pesca
Bélxica	29	78	37
Dinamarca	75	386	19
Francia	142	1.101	13
Alemaña	37	211	18
Irlanda	89	265	34
Países Baixos	84	368	23
España	19	1.996	1

Fonte: Elaboración propia a partir de NAPIER (2016). FishLandingsfromthe UK exclusive economiczone: by area, nationality&species.

https://www.nafc.uhi.ac.uk/research/statistics/eez-landings/uk_eez_2017-01-31_final.pdf. NAFC. Marine Centre UHI, report.

As especies máis importantes capturadas nas augas británicas son as peláxicas, como o arenque (*Clupea*), a xarda (*Scomberscombrus*), o xurelo (*Trachurustrachurus*) e o lirio (*Micromesistiuspoutassou*). Entre as especies demersais destacan as especies planas como o linguado (*Asolla asolla*) e solla (*Pleuronectesplatessa*); e os peixes redondos, como a pescada (*Merluciusmerlucius*), carboeiro (*Pollaciusvirens*) e rapas (*Lophiuspiscatorius*).

Atendendo ao comercio exterior, o Reino Unido mostra unha alta dependencia no que respecta ás importacións (2/3 das mesmas proveñen de países terceiros) e as exportacións diríxense preferentemente cara aos países da Unión Europea. Se nos fixamos no comercio dos produtos da pesca e acuicultura entre o Reino Unido e a Unión Europea, a balanza comercial é positiva para o Reino Unido. As exportacións superan os mil millóns de euros, con tendencia crecente nos últimos anos, o mesmo que as importacións orixinarias dos países comunitarios. A taxa de cobertura mantense entre 116 %-120 % para o período 2014-2017.

As principais rúbricas exportadoras británicas con destino ao mercado comunitario son os peixes frescos e refrixerados, os crustáceos e os moluscos, que acaparan dúas terceiras partes das vendas en termos monetarios. As especies exportadas máis relevantes no que se refire ao volume son a xarda conxelada, o salmón fresco ou refrixerado; o arenque conxelado; o lagostino conxelado e o boi fresco ou refrixerado, cuxos montantes finais supoñen o 41 % do total das exportacións.

En relación ás importacións pesqueiras efectuadas polo Reino Unido procedentes da Unión Europea, a suma total revela unha cifra que supera as 200 000 toneladas, por un importe superior aos 1.100 millóns de euros. Sobresaen as compras de preparados de conservas e peixes, seguidos dos peixes frescos e refrixerados; e os filetes de peixe conxelados. Estas tres rúbricas supoñen o 74 % do total, o que pon de manifesto unha forte especialización importadora que se concreta nunhas compras concentradas arredor dos preparados de peixe conxelados, salmón fresco ou refrixerado, conservas de atún, filetes de bacallau conxelado e peixes burro frescos, que, no seu conxunto, representan o

41 % do total dos produtos importados polo Reino Unido procedentes da Unión Europea.

No marco da Unión Europea non existen impostos, nin tarifas aduaneiras entre os membros da UE. Unha saída do Reino Unido da Unión Europea significará aplicar, de xeito inmediato, as regras da OMC, logo da firma da adhesión do Reino Unido á mesma. Iso supón que todos os fluxos comerciais estarán sometidos aos dereitos de aduanas da OMC. Un dos principios clave da OMC é a aplicación no comercio exterior da cláusula da nación máis favorecida, segundo a cal un país debe aplicar o mesmo réxime comercial que o conxunto dos membros da OMC. En consecuencia, os dereitos de aduana aplicables serían o correspondente á cláusula de nación máis favorecida (NMF) e non os de orixe. Polo tanto, o comercio exterior pesqueiro británico verase bastante afectado e será moi diferente ás condicións actuais

A maior parte das importacións británicas procedentes da UE-27 pertencen, como apuntamos, á categoría de produtos transformados, filetes de peixe conxelados e peixes frescos que posúen tarifas aduaneiras superiores ás das materias primas. Iso significaría unha perda económica notable para o Reino Unido. Pola contra, as exportacións británicas cara á UE-27 son principalmente de produtos frescos e conxelados, onde a media dos dereitos de aduana aproxímase, preferentemente, ao 10 %.

No que ten que ver coas relacións comerciais entre España e o Reino Unido hai que advertir as seguintes consideracións: por unha banda, a balanza comercial total de España co Reino Unido é positiva. Son, pois, maiores as exportacións que as importacións; e a taxa de cobertura arroxa un rateo crecente nos últimos cinco anos; pasando de 136 % en 2012; a 171 % en 2016. As exportacións españolas cara ao mercado británico foron en aumento, e contabilizáronse un total de 19 153 millóns de euros en 2016; por unhas importacións máis estables, que anotan en 2016, un total de 11 184 millóns de euros.

Con todo, no que fai referencia ao comercio de produtos pesqueiros e da acuicultura a balanza comercial é deficitaria.

ria para España. As exportacións manteñen unha tendencia positiva nos últimos anos, e contabilizáronse preto de 100 millóns de euros no ano 2016, en tanto que as importacións efectuadas ao Reino Unido ascenden a preto de 225 millóns de euros, proporcionando, desta forma, unha taxa de cobertura inferior ao 45 %.

Os principais capítulos do comercio pesqueiro bilateral entre España e o Reino Unido subliñan o seguinte. No que fai referencia ás exportacións británicas cara ao mercado español destacan tanto os peixes frescos e refrixerados como os crustáceos que, entre os dous, acaparan o 68 % do total das exportacións do Reino Unido. A continuación séguenlle as vendas de moluscos e dos peixes conxelados que suman, entre os dous, o 18 %. Os resultados poñen de manifesto a dependencia española no que ten que ver cos dereitos de acceso e a asignación de cotas nas augas baixo futura xurisdición británica. E, no que ten que ver coas exportacións españolas cara aos mercados británicos, é preciso subliñar a relevancia que posúe o capítulo dos preparados e conservas de peixe que supoñen o 53 % do total das nosas vendas; seguido, a moita distancia, das vendas referidas aos peixes frescos, filetes de peixe, crustáceos e moluscos.

Se a análise se efectuase en función das especies, as principais compras ao Reino Unido concéntranse arredor dos galos frescos e refrixerados; lagostinos conxelados; pescada fresca; boi fresco; conservas de berberechos: cangrexos frescos; rapes frescos; chocos frescos; lagostinos frescos e vieiras conxeladas. Estes dez produtos suman o 62 % do total das importacións. E, no que fai referencia as principais especies que se exportan desde España ao Reino Unido, a clasificación estaría encabezada polas conservas de atún; xurelo conxelado; xurelo fresco ou refrixerado; semiconserva de anchoa; polbo conxelado; lagostino conxelado; filete de bacallau conxelado; robalizas frescas; xarda conxelada; e pescada argentina conxelada, cuxos montantes finais supoñen o 74 % do total das vendas españolas no mercado británico.

Á vista desta situación, e á luz de próximos acontecementos, pode ser previsible un cambio nas estruturas dos fluxos comerciais. Calquera alteración nos prezos dos produtos podería contribuír a modificar a demanda deste produto. Por iso, o interese en poder avaliar o feito de se os axentes económicos, en situacións de maior necesidade, estarían dispostos a pagar un prezo suplementario.

As presións do Reino Unido, atendendo a unha lóxica teórica, poderían contextualizarse do seguinte modo:

a demanda británica de consumo de produtos pesqueiros e da acuicultura é moi elevada para as especies tales como o salmón, túnidos, xarda, peixe burro e camaróns;

así mesmo, é moi elevada para os produtos transformados e elaborados procedentes de especies tales como os salmónidos e os peixes brancos; e

para o resto de produtos, o consumidor parece non estar disposto a pagar un prezo suplementario, co que a análise de vulnerabilidades habería que efectualo sobre a base das *commodities* sinaladas.

Non cabe dúbida que o actual contexto europeo está condicionado polo feito de que o mercado europeo sexa un dos maiores demandantes de produtos pesqueiros. A demanda é elevada e continuará esixindo produtos frescos (neste caso, importados do Reino Unido) para unha posterior venda directa ou para unha transformación de primeiro grao.

Na medida que estes produtos posúan dereitos de aduanas baixos (dentro dos parámetros da OMC) os fluxos comerciais apenas sufrirán modificacións. Pola contra, as importacións da UE-27 correspondentes a produtos secos e afumados; e aos preparados e conservas de peixe, corren o risco de sufrir importantes modificacións, xa que a actividade dunha parte das empresas de transformación

Cadro 13. Rango de aranceis segundo produtos pesqueiros.

	Partidas por código TARIC	Cota arancel (Mínimo-Máximo)
0302	Peixe fresco ou refrixerado	2 % - 22 %
0303	Peixe conxelado (excepto filetes e carnes de peixe incluídos en 0304)	0 % - 23 %
0304	Peixes e crustáceos; moluscos e invertebrados	2 % - 18 %
0305	Peixe seco, salgado ou en salmoira e afumado	10 % - 20 %
0306	Crustáceos (ata pelados) vivos, frescos, refrixerados, conxelados, secos, salgados, en salmoira e afumados	6 % - 20 %
0307	Moluscos (ata separados das súas valvas) vivos, frescos, refrixerados, conxelados, secos, salgados, en salmoira e afumados	0 % - 20 %
0308	Invertebrados acuáticos, excepto os crustáceos e moluscos	11 % - 26 %
1604	Preparacións e conservas de peixe	5,5 % - 25 %
1605	Crustáceos, moluscos e demais invertebrados acuáticos preparados ou conservados	8 % - 26 %

Fonte: elaboración propia.

británica descansan sobre as importacións e estas poderían ser tecnicamente localizadas noutros países que non están sometidos aos dereitos de aduana dentro da OMC.

No caso máis plausible, aquel en o que o Reino Unido deixe de ser membro da Unión Europea e pase a formar parte da OMC, as condicións definidas arredor dos aranceis aplicables aos produtos pesqueiros e da acuicultura son os reflectados no cadro número 5.

Neste apréciase unha alta vulnerabilidade para certos grupos de produtos; e algúns produtos poderán alcanzar un arancel máximo do 26 %, rateo que podería ocasionar unha grande incidencia tanto nos prezos, como nas demandas de futuras transaccións entre España e o Reino Unido.

Na medida en que o principal socio comercial do Reino Unido é a Unión Europea, as repercusións directas para o Reino Unido son dúas: a primeira, restrinxiríase o acceso directo ao mercado comunitario e, polo tanto, perdería cota de mercado; e, a segunda, afectaría ao investimento estranxeiro, tendo en conta que as súas posibilidades de presenza competitiva no mercado da UE estarían limitadas.

Se a análise se efectuase con España, as relacións comerciais a nivel pesqueiro sinalan o seguinte. Dunha parte, España exporta ao Reino Unido produtos de valor engadido, como preparados e conservas de peixe. Estes fluxos comerciais poderíanse ver alterados ao aplicarse novos aranceis e terían que competir con outros países con menores custos totais de produción, é dicir asociados a custos laborais inferiores. Nese sentido, poderá afectar á competitividade do sector transformador español. Doutra parte, o mercado español podería perder unha fonte de abastecemento de peixes e mariscos tanto para o consumo directo como de subministrador de materias primas, xa que as importacións destes produtos procedentes do Reino Unido son relevantes. Finalmente, a estas dúas conclusións habería que engadirllas a incerteza que xera no campo dos investimentos españois no Reino Unido debido aos cambios nas regras e ás maiores dificultades para competir en relación a outros países e empresas.

En suma, se as flotas comunitarias abandonan a zona económica exclusiva do Reino Unido, é posible que o sector pesqueiro británico produza 630 000 toneladas suplementarias por valor de 740 millóns de euros, aínda que esta afirmación sexa un tanto discutible a curto prazo, por dúas razóns: a) debido á capacidade da flota en capturar as ditas cantidades e á capacidade dos axentes de admitilas; e b) debido á capacidade dos mercados e as súas repercusións nos prezos.

Xa que logo, resulta fácil entrever que as primeiras repercusións no comercio pesqueiro determinarán que os mercados británicos tenderán a especializarse e a concentrarse arredor dunha demanda interior moi específica, presionando para facer descender as importacións e preparándose para facer efectivo un efecto substitución entre a produción nacional e as importacións. As segundas repercusións afectarán ás especies cuxa demanda non é tan relevante (pes-

cada, linguado, lagostas, por exemplo) que probablemente continuasen exportándose aos países comunitarios. É aquí onde radicaría a necesidade de aplicar un novo acordo comercial, xa sexa baseado en continxentes autónomos ou na aplicación de dereitos de aduana específicos, por poñer dúas opcións.

2.4. Análise e repercusións do BREXIT no sector pesqueiro

Para tratar de enfocar os posibles interrogantes resultantes do proceso de saída do Reino Unido da Unión Europea estableceremos un marco de análises baseadas nos seguintes epígrafes: a) o acceso ás zonas de pesca; b) a asignación e distribución das cotas de pesca; c) as regulamentacións europeas; d) o mercado dos produtos pesqueiros; a gobernanza marítima; e f) a planificación espacial marítima integrada.

En primeiro termo a retirada do Reino Unido da Unión Europea significa que determinadas áreas de pesca quedarían baixo a soberanía británica; e, con iso, as flotas pesqueiras comunitarias quedarían excluídas do acceso ás áreas de pesca xestionadas polo Reino Unido.

A saída do Reino Unido da Unión Europea podería supoñer, así mesmo, no marco dun posible acordo bilateral RU-UE, unha restrición das posibilidades de acceso das flotas europeas ás áreas que o propio Reino Unido quixese delimitar dentro das súas zonas económicas exclusivas.

En segundo lugar, en base á soberanía adquirida pola saída do Reino Unido da Unión Europea, as posibilidades de pesca das flotas comunitarias en augas británicas quedan condicionadas aos resultados dunha negociación bilateral entre o Reino Unido e a Unión Europea. A aplicación destas potenciais decisións supoñería aceptar novos procedementos no que respecta á distribución e operatividade das flotas pesqueiras en áreas de pesca incluídas nas zonas económicas exclusiva da Unión Europea.

En consecuencia, a combinación de ambos os supostos xeraría unha grande incerteza nas flotas pesqueiras galegas e naquelas rexións altamente dependentes da pesca. Dunha parte, pola posible restrición de acceso e, xa que logo, exclusión dos tradicionais caladoiros de pesca; e, doutra parte, pola distribución das opcións de pesca; e, nese sentido, novas opcións de pesca.

Esta situación tamén opera en sentido contrario. A flota pesqueira británica podería ter limitacións e restricións de acceso ás zonas pesqueiras xestionadas pola Unión Europea, pero en proporcións menores, dado que as embarcacións do Reino Unido están menos presentes nas augas dos outros países membros.

Os posibles escenarios son tres: o primeiro vén dado pola exclusión total das áreas de pesca baixo soberanía británica; o segundo, pola conclusión dun acordo bilateral que reaxuste as novas condicións de acceso e posibilidades de

pesca; e o terceiro, polo establecemento dun novo acordo pesqueiro entre o Reino Unido e a Unión Europea no que se establezan novas condicións de acceso e as claves de reparto das cotas entre os EEMM da UE-27 efectúese baixo un sistema diferente do da estabilidade relativa.

Seguindo as presións existentes entre os *lobbies* de pescadores do Reino Unido, estes poderían aplicar unha política de fomento das áreas mariñas protexidas co que se acen-tuarían as posibilidades de limitacións de acceso ás flotas pesqueiras europeas. Estas accións poderíanse enmarcar tanto dentro dos programas NATURA-2000, ou simplemente dispoñendo a creación de zonas de conservación mariña ou de protección especial dentro das augas de xurisdición exclusiva inglesas.

En suma, en referencia ao acceso ás augas suscítanse dous problemas. O primeiro, fai mención ao risco de ser expulsado, limitado ou restrinxido o seu acceso. E, o segundo, é o risco de instrumentalización dun dereito ambiental e a aplicación consecuente da creación das áreas mariñas protexidas co obxecto de poder limitar as actividades extractivas dos outros países.

No que ten que ver coa asignación e distribución de cotas, a Unión Europea posúe competencias en materia de xestión dos recursos pesqueiros e é a encargada de distribuír as cotas entre os EEMM. O reparto dos dereitos de pesca asignados a cada EEMM repousa no principio de estabilidade relativa (establecido en 1983) incluído na definición da Política Pesqueira Comunitaria. As claves desta distribución de cotas atribuídas a cada EEMM son fixas desde as súas orixes; e, malia os intentos por ser modificadas, ata o momento nunca houbo nin interese nin posibilidade de cambio ou substitución. Trátase, pois, dun principio que se mantén desde a fundación da Europa Azul e que foi consensuado polos seis países fundadores da Unión Europea e incorporado en todas as actas de adhesión dos novos países.

As interaccións entre os sectores da pesca inglesa coa francesa e española son intensas. Afecta ás zonas comprendidas entre as 12-200 millas e comparten caladoiros ou zonas de explotación, o que significa que as actuacións e os impactos de calquera secesión fan que os sectores pesqueiros sexan moi sensibles ás decisións; e, en segundo lugar, chegan a ser moi susceptibles de xerar conflitos de usos.

No caso de Galicia é preciso afirmar que certas pesqueiras son altamente dependentes das zonas económicas exclusivas da Unión Europea. A porcentaxe de presenza da flota de arrastre e de palangre nas tradicionais augas do caladoiro de Gran Sol pon de manifesto unha dificultade de substitución para estas, co que as alternativas a curto prazo non son posibles. Outras flotas menores, aquelas correspondentes ás flotas artesanais e costeiras (preferentemente de países próximos ao Reino Unido, como Francia e Bélxica que operan entre as 6 e 12 millas) poderían establecer novos acordos en base aos dereitos históricos recoñecidos entre os respectivos países. Non é o caso de

España na medida que non existe unha reciprocidade nesta banda costeira.

No que respecta aos recursos pesqueiros transfronteirizos, altamente migratorios, pesca en alta mar e a pesca en augas profundas, a xestión desta, xa sexa para a flota británica, xa sexa para a flota comunitaria, axustarase aos principios de dereito internacional; e, en consecuencia, algúns destes quedarán sometidos á xestión das Organizacións Rexionais encargadas da xestión pesqueira. Iso non obsta para afirmar que a saída do Reino Unido da Unión Europea podería cambiar a situación e o equilibrio actual.

A distribución das cotas afecta a tres realidades: a) aos stocks transfronteirizos entre as augas do Reino Unido e as augas comunitarias; b) aos stocks distribuídos entre as augas do Reino Unido e as augas internacionais; e c) ás posibilidades de pesca obtidas pola Unión Europea en augas de terceiros países a cambio das posibilidades de pesca en augas comunitarias.

Malia que a redefinición dun novo equilibrio derivado do principio da estabilidade relativa é unha tarefa complexa, é ben certo que existen alternativas diferentes. España forma parte do grupo de países que desexa ardentemente un cambio deste principio; pero, ata o momento, non contou co apoio suficiente doutros países para encabezar a modificación.

A saída do Reino Unido provocaría unha redistribución das cotas de pesca a escala europea. Dunha parte, as flotas pesqueiras europeas que pescaban en augas británicas deberían recolocarse noutras zonas de pesca, pero baixo un novo contexto de menores posibilidades de pesca. Evidentemente, as ditas limitacións de acceso e de redución de opcións de pesca xeraría impactos directos e indirectos tanto ás flotas pesqueiras como ao complexo mar-industria. Como consecuencia destas repercusións os niveis de competencia entre os propios produtores pesqueiros acrecentaríanse, e poden chegar a xerar algún que outro conflito sectorial.

Do mesmo xeito, a aplicación do BREXIT afectará aos acordos pesqueiros que a Unión Europea mantén con terceiros países. Dunha parte, con aqueles cos que existe unha reciprocidade directa, como son os casos de Noruega, Feroe e Groenlandia. Doutra parte, con aqueles países cos que a Unión Europea mantén un equilibrio complexo no que afecta ao acceso aos recursos, aos mercados, e ás compensacións económicas e financeiras determinadas.

No que afecta á asunción de novas regulamentacións unha aplicación do BREXIT suporía unha intensificación dos niveis de competencia entre os produtores. Os obxectivos son manter unha competencia leal entre os representantes da pesca. De aí, a multitude de normas e disposicións pesqueiras emanadas recentemente, xa sexa a respecto da xestión dos stocks, xa sexa no que ten que ver cos controis.

A Unión Europea vai esixir, en xaneiro de 2019, a eliminación dos descartes a través da obriga de desembarque para todas as pesqueiras sometidas a cotas. Esta medida ten como

obxectivo protexer o recurso, evitando que se tire o peixe ao mar, e supoñen para o produtor un triplo reto: manipularlo a bordo, descargalo no porto e buscar saídas que non sexan para consumo humano. Un estrito cumprimento e unha falta de flexibilidade podería carrexar a urxencia de casos de competencia desleal entre produtores, si chegado o caso as autoridades británicas aplicasen unha normativa máis laxa nese sentido. O mesmo sucedería no que fai referencia ao número máximo de días no mar ou a utilización de artes de pesca diferentes aos utilizados polos países membros da Unión Europea.

A aplicación do BREXIT, polo tanto, podería chegar a xerar brotes de tensión; tería efectos sobre a competencia; e podería alimentar novas fases de excepcionalidades ou disimilitudes no que afecta ao mantemento da biodiversidade e á explotación dos recursos.

No que fai mención ás cuestións de mercado a incidencia do BREXIT estará vinculada a unha serie de factores interrelacionados entre si. Por unha banda, conséntase que o Reino Unido é un país eminentemente vendedor de peixe. É dicir, o seu mercado interno é relativamente reducido e as súas exportacións cara aos países europeos son moi elevadas, afianzando uns fluxos comerciais de produtos pesqueiros dos países do norte cara aos países do sur, onde se localizan os principais países consumidores de peixe (Portugal, España, Francia e Italia). Doutra banda, tamén se constata que o Reino Unido posúe dúas condicións claves para afrontar estas exportacións: a primeira é que teñen asignadas unhas cotas de pesca que dificilmente son capturadas pola flota pesqueira británica; é dicir, posúe máis cotas que os demais países; e, en segundo lugar, posúe uns custos de produción máis competitivos en relación a outras flotas pesqueiras comunitarias, debido a que posúe unha flota máis moderna.

Cadro 14. Análise dos impactos do BREXIT no sector pesqueiro: principais efectos.

Impactos do BREXIT	Descrición	Expectativas de cambio en resultados económicos	Expectativa de cambio nas flotas pesqueiras
Cambios no acceso ás augas	Restrición de acceso de barcos UE a augas británicas	Menores custos para flota do RU e maiores dificultades para flota UE.	Dependente das especies- obxectivo. Principalmente positivo para flotas pequenas
	Cambios na distribución de cotas.	Maiores ingresos para flota RU por maiores asignacións.	As flotas diríxense ás especies sometidas a cota
Cambios nas cotas	Existencia de Sobrepesca, resultante de maior presión da flota do RU.	Menores ingresos pola diminución do acceso ás augas e maior custo pola extracción.	As flotas diríxense ás especies sometidas a cota
Cambios en tarifas aduaneiras	Aplicación de aranceis sobre exportacións británicas	Menores ingresos para as flotas do RU por diminución de prezos	Flotas do RU que se exportan á UE.
Cambios en tarifas non Aduaneiras	Aplicación de barreiras non arancelarias aos intercambios comerciais.	Menores ingresos para as flotas do RU por diminución de prezos.	Flotas do RU que se exportan á UE.
Debilitamento da demanda de consumo en RU.		Menores ingresos para as flotas do RU por diminución de prezos	Flotas do RU que se venden no mercado interno.
	Debilitamento do investimento no RU.	Non están claras as incidencias	As flotas do RU requiren de capital
Cambios macro económicos	Depreciación da libra esterlina	Efecto mixto por elevados custos de exportación e alza de prezos dos <i>inputs</i> .	Beneficios a curto prazo para as flotas que se exportan á UE. Impacto negativo para flotas do RU que consumen moito combustible
	Incerta política económica	Incerteza nos custos de transacción	Afecta a todos os segmentos da flota.
Cambios na política laboral	Poñer fin ao movemento de libre circulación de man de obra cara ao RU.	Maiores custos para os propietarios. Maiores salarios para a tripulación.	Incidencia nas flotas que empregan man de obra da UE. Efectos sobre a industria de procesamento do peixe.
Cambios regulamentarios	Cambios na política que rexe a pesqueira no RU.	Escaso coñecemento das expectativas.	incerto

Fonte: elaboración propia a partir de NewEconomicFoundation (2017).

Os intercambios exteriores dos produtos pesqueiros están sometidos a certos tipos de dereitos de aduana, aliñados polas regras da OMC. As modalidades seguen especificacións distintas atendendo ás especies, ao seu nivel de presentación, á procedencia e a existencia dalgún acordo bilateral ou convención internacional.

A recente depreciación da libra fixo descender os excedentes comerciais británicos e está afectándolle ao mercado dos produtos pesqueiros, traducíndose ao longo da cadea de valor da *filières*.

Existen, polo menos, tres escenarios posibles:

o primeiro escenario parte do principio de que o mercado da Unión Europea quere e necesita o abastecemento dos produtos pesqueiros procedentes do Reino Unido; e, ao mesmo tempo, está disposto a pagar un prezo superior, resultado da aplicación dos dereitos de aduana, por ser un país terceiro;

o segundo escenario, se o consumidor comunitario non está disposto a pagar este custo suplementario por un produto pesqueiro británico e canaliza a súa demanda cara a algún produto substitutivo, sempre que os exportadores británicos non reduzan os seus prezos nominais para compensar os dereitos de aduana;

o terceiro escenario, é que tanto os consumidores comunitarios como os exportadores británicos busquen novos mercados internacionais para satisfacer as súas demandas.

Así as cousas, unha interpretación dos supostos queda apuntada no cadro número 6 no que reflectimos os posibles impactos do BREXIT en función das súas expectativas nos resultados económicos e no que incumbe ás expectativas de cambio das flotas pesqueiras.

Neste sentido, os posibles escenarios do BREXIT estarían determinados pola natureza, alcance e intensidade das decisións políticas; ou sexa, en función de se conclúe cun BRE-

Cadro 15. Posibles escenarios do BREXIT.

Escenario	Descrición	Supostos	Ganadores	Perdedores
Non BREXIT	Situación actual	O RU mantense na Unión Europea	Non cambios	Non cambios
BREXIT duro	Reduciríanse cotas e accesos en función da nova z.e.e. británica. A UE incidirá sobre prezos e aranceis.	O RU poderá reclamar axustes territoriais, sen dereito de accesos históricos. A UE actuaría coas súas ferramentas.	Aproximadamente a metade das flotas RU mellora resultados económicos. Os seus buques terían máis cotas	Habería unha redución de cotas pesca para buques de UE. A UE aplicaría aranceis que recortarían as ganancias buques do RU, tanto para buques grandes como pequenos.
BREXIT brando	O RU cede algunhas cotas e acceso no seu z.e.e. a cambio de tarifas e aranceis máis baixos	Os aranceis máis baixos e as menores barreiras négóianse contra o acceso e as cotas.	Rexístranse poucos cambios no rendemento económico. A pesar do <i>trade-off</i> seguen sendo os buques que posúen as cotas máis elevadas quen melloran o resultado.	Poucos cambios no rendemento económico. Con baixas tarifas, a maior parte dos impactos económicos redúcense. Algúns barcos empeoran a súa operatividade.
Pesca, primeiro que o BREXIT.	O RU evita calquera compensación na pesqueira. Garante o seu acceso e cotas. A UE non impón aranceis.	A industria pesqueira é prioritaria para o RU. De igual forma para a UE.	A maior ganancia no rendemento económico lévase a cabo en todos os segmentos e no conxunto do sector.	Non se rexistran perdas para a flota do RU comparada coa situación actual
Pesca, última do BREXIT	A pesca queda fóra da negociación. Non hai cambios no acceso nin nas cotas. Non se negocian aranceis por parte da UE	A industria pesqueira é prioritaria para o RU.	Non hai ganancias no sector pesqueiro británico.	Rexístranse perdas en todos os segmentos de flota británicos. Terán peores condicións.
Non acordo no BREXIT	O RU reclama máis cotas e accesos de pesca. A UE responde con suba de aranceis e non reduce a presión pesqueira.	A negociación vólvese cada vez máis agre e prevalecen resultados adversos para ambas as partes.	Melloran os resultados económicos daquelas flotas con altas cotas de pesca.	Prevese redución resultados para as flotas con pequenas cotas de pesca.

Fonte: elaboración propia a partir de NewEconomicsFoundation (2017).

XIT suave ou duro; con acordo ou sen acordo. Unha síntese destes quedan exposto no **Cadro Núm. 15**.

Nesta orde de cousas, a Comisión Europea reacciona, de xeito inmediato, por medio de dúas accións. A primeira, é suxerir unha serie de recomendacións aos axentes do sector pesqueiro; e, a segunda, instrumentalizando un novo Fondo Pesqueiro para apoiar á economía marítima e ás comunidades pesqueiras.

A Comisión Europea, a través da Dirección Xeral de asuntos Marítimos e Pesqueiros, publicou recentemente (9 de abril de 2018) un documento, destinado aos axentes económicos do sector pesqueiro sobre a retirada do Reino Unido da Unión Europea e as normas aplicables á pesca, titulado "Notice to Stake holders: With draw a lof the United Kingdom and EU rules on Fisheries and Aquaculture". Neste, insístease en que o sector debe prepararse para esta saída e que o asunto non afecta só ao rol público da Unión Europea e das autoridades nacionais, senón que tamén posúe unha influencia decisiva sobre os axentes privados. No texto insístease que pode existir un período transitorio entre marzo 2019 e o 31 de decembro do 2020; pero o Consello Europeo abre a posibilidade a todos os resultados posibles. Recorda que os operadores económicos que leven a cabo actividades de pesca, nas fases de produción, transformación, venda, distribución e venda retalista de produtos pesqueiros e da acuicultura, deben recordar cales son as repercusións legais cando o Reino Unido sexa un país terceiro.

Pon de manifesto que o 30 de marzo de 2019, a Política Pesqueira Comunitaria deixará de ser aplicada no Reino Unido; e iso ten consecuencias xurídicas. A partir deste momento, aplicarase o dereito internacional do mar, o cal afirma que as embarcacións que queiran desenvolver as súas actividades de pesca baixo a soberanía dun país terceiro terán que obter unha licenza de pesca dese país e os barcos pesqueiros que executen esas actividades estarán sometidos ás leis e regulacións deste estado ribeirogo, tendo que asumir as actividades de control, execución e sanción levadas cabo polas autoridades do mencionado país terceiro.

Iso significa que o acceso ás augas territoriais do Reino Unido require de autorización deste Estado; e, á vez, supón que deben someterse ao procedemento de autorización europeo previsto no Regulamento 2403/2017, sobre a xestión sostible das flotas pesqueiras externas; na medida que corresponde aos EEMM autorizar aos seus barcos a pescar baixo licenza de acordo co procedemento establecido que esixe a notificación previa da CE, quen ten a posibilidade de opoñerse a tal autorización, se as condicións legais non se cumpren. Isto é, a Comisión Europea advirte que se se produce a saída do Reino Unido da Unión Europea, a normativa para o acceso ás augas británicas empezaría a aplicarse xa, desde o mesmo día da súa retirada. O mesmo sucedería en sentido inverso; ou sexa, o acceso ás augas europeas por parte de barcos de terceiros países, por exemplo, británicas, deben estar reguladas polo procedemento de autorización previsto, igualmente no Regulamento 2403/2017, esixindo licenzas e cumprimento de todos os requisitos de control e

medidas de aplicación para as actividades pesqueiras das embarcacións.

O acceso aos portos de terceiros países, sinala o documento comunitario, inclúe tanto os servizos portuarios como as instalacións de primeira venda. O desembarco das capturas por parte de buques europeos en tales portos está suxeito ás normas do país terceiro. É dicir, desde a data de saída do Reino Unido da Unión Europea, os barcos europeos que desexen descargar alí terán que cumprir coas regras británicas. No suposto que desexen descargar en portos europeos deberán someterse ao disposto no Regulamento 1005/2008, posto que, en caso contrario, a súa entrada en portos europeos para o desenvolvemento das descargas e transbordo, estaría prohibida.

No que ten que ver coas exportacións de produtos pesqueiros con destino á Unión Europea capturados por buques que leven bandeira de país terceiro, a Comisión Europea deberá recibir unha notificación do estado da bandeira. Isto é, só poderán entrar na Unión Europea cando leven un certificado de captura que haberá de ser validado polo Reino Unido. No mencionado certificado debe constar que as capturas do buque se efectuaron de acordo coas normas, regulacións e medidas internacionais aplicables en materia de conservación e xestión. As exportacións ao Reino Unido de capturas efectuadas por barcos europeos tamén están suxeitas ao plan de certificación de capturas si o Reino Unido así o esixise e existen autoridades públicas con competencia para verificar os certificados.

O documento comunitario tamén inclúe unha mención ás esixencias en materia de información pertinente dos produtos con destino aos consumidores xa sexa no referente ás estándares de comercialización como á prohibición de vender especies pesqueiras por baixo dos tamaños mínimos de referencia.

Finalmente, no que incumbe ás organizacións de produtores e as organizacións intersectoriais só poderán funcionar dentro da Unión Europea e deberán cumprir coas tarefas establecidas polo dereito europeo si están recoñecidas polos EEMM. Significa que, desde a data de saída do Reino Unido, todas as organizacións pesqueiras británicas deixarán de ser organizacións profesionais na Unión Europea.

Así mesmo, a Comisión Europea propuxo un novo Fondo no ámbito pesqueiro e marítimo, o denominado Fondo Europeo Marítimo e de Pesca (noticia expresada polo Comisario Karmenu Vella, o 12 de xuño de 2018) dotado con 6,14 mil millóns de euros. Este Fondo forma parte do Marco Financeiro Plurianual 2021-2027, que entrará en vigor o 1 de xaneiro de 2021; e combinaríase cos novos instrumentos e programas para poder facer realidade as prioridades da Unión Europea e responder aos novos desafíos.

O Fondo Europeo Marítimo e de Pesca cofinanciará proxectos xunto cos fluxos nacionais de financiamento e cada EEMM recibirá unha porcentaxe do orzamento total. Os EEMM elaborarán os seus programas operativos nacionais, nos que especifican de que xeito teñen previs-

to gastar o diñeiro. Unha vez aprobados pola Comisión, as autoridades nacionais deciden que proxectos desexan apoiar. Co fin de garantir que o Fondo sexa eficaz e eficiente, inclúe unha serie de novas características, tales como: a) unha simplificación e unha maior posibilidade de elección para os EEMM, que agora poderán orientar o apoio ás súas prioridades estratéxicas, en lugar de ter que elixir entre un menú de accións admisibles; b) unha mellor aliñación con outros Fondos da UE; e c) unha mellor orientación do apoio á realización da Política Pesqueira Comunitaria.

O novo Fondo busca apoiar ao sector pesqueiro europeo naquelas prácticas de pesca máis sostíbeis, con especial fincapé en apoiar os pescadores de pequena escala. Tamén, axudará a liberar o potencial de crecemento dunha economía azul sostíbel cara a un futuro máis próspero para as comunidades costeiras. Por vez primeira, contribuirá a reforzar a gobernanza internacional dos océanos para uns mares e océanos máis protexidos, máis limpos, máis seguros e xestionados de maneira sostíbel.

Para rematar, a Comisión Europea está reforzando o impacto ambiental de Fondo, centrándose na protección dos ecosistemas mariños e cunha contribución, esperada do 30 % do orzamento, á mitigación do cambio climático e a adaptación a este, en consonancia cos compromisos acordados no marco do acordo de París. Tal e como anunciou o Comisario, Karmenu Vella, “o Fondo permitirá que os Estados e a Comisión asuman a dita responsabilidade e invistan na pesca sostíbel, a seguridade alimentaria, unha economía marítima próspera, e uns mares e océanos sans e produtivos”.

2.5. O novo posicionamento británico: as súas actuais teses e o seu decálogo

No Reino Unido a posible formulación dun período transitorio para enfocar o BREXIT no sector pesqueiro suscita unha ampla preocupación no sector. A organización pesqueira NFFO publicou un decálogo de razóns polas que o sector pesqueiro non debese vincularse a un acordo de transición coa Unión Europea no ámbito do comercio. Desexa que o sector pesqueiro se absteña das normas comunitarias e aposte por un BREXIT duro. Iso significaría que non desexa nin un período transitorio, nin tan sequera un acordo comercial.

As argumentacións deste colectivo pesqueiro concéntranse nos seguintes apartados. En primeiro lugar, propicia que non existan vínculos entre os dereitos de pesca e as cotas. Ambas as problemáticas deben ir por separado; e, seguindo o caso de Noruega, as pesqueiras xestionaríanse baixo as súas propias zonas económicas exclusivas (z.e.e.). Subscribiríanse acordos anuais sobre accións comparadas de xestión e intercambios de cotas como un estado costeiro independente, e manteríase un acceso ao mercado único da Unión Europea baixo acordos específicos acordados.

En segundo lugar, non se aceptaría un período transitorio de 21 meses no que se determinarían as condicións de acceso e cotas; senón que se apostaría por un novo *status* legal, como corresponda a un estado costeiro independente. Xa que logo, a pesca non debe ser unha actividade prescindible na negociación.

En terceiro termo, se se chegase a aceptar o período transitorio sobre acceso e cotas compartidas, a pesca sería o sector sacrificado, afirma a NFFO, xa que a Unión Europea volvería a utilizar as mesmas ferramentas de xestión e conservación de recursos.

En cuarto lugar, en marzo do 2019, o Reino Unido xa non tomará parte nas decisións pesqueiras comunitarias, nin as que establecen cotas nin aquelas outras que definen disposicións; xa que logo, os intereses da industria pesqueira quedarían desvinculados da decisión da definición da xestión.

En quinto lugar, cando o Reino Unido abandone a Unión Europea, a zona económica exclusiva comunitaria representaría menos do 20 % no Mar do Norte e ao redor do 50 % das augas occidentais. A NFFO pregúntase como nestas circunstancias o Reino Unido debería aceptar controis ou restricións á súa capacidade de negociar, xa sexa en termos de acceso ás augas xa sexa en termos de acordos comerciais.

Así mesmo, a NFFO noutro dos seus argumentarios chama a atención a que non é de recibo negociar con restricións previas ou artificiais con terceiros países, nos marcos dos acordos internacionais. De igual forma, as súas formulacións ampliáanse ao constatar unha falta de reciprocidade, estimada nunha relación de 4:1 entre o valor do peixe capturado polas flotas da Unión Europea en augas do Reino Unido, en comparación co valor do peixe capturado por buques do Reino Unido en augas da Unión Europea.

2.6. Conclusións sobre pesca

Co obxecto de simplificar as cuestións referidas ás consecuencias derivadas da saída do Reino Unido da Unión Europea, resumimos no cadro número 8, as opcións máis plausíbeis relacionadas coas posibles negociacións e acordos.

En suma, as opcións relativas á negociación do Reino Unido coa Unión Europea continúan sendo varias, dada a complexidade da situación, dos intereses postos en xogo, e dos diferentes escenarios. Non resulta fácil, por conseguinte, aventurarse por un ou outro escenario; na medida que as posibilidades de acordar e non acordar unha saída son variadas. O que si é fácil augurar é que a negociación pesqueira será problemática, chea de disposicións transitorias e xerará cambios no actual *status quo*.

O sector pesqueiro galego, e español e comunitario, xóga-se moito no envite, tanto desde a perspectiva económica, como social e estratéxica.

Cadro 16. Posibles cambios atendendo aos previsibles escenarios.

	Cambios nas cotas	Cambios nas tarifas	Cambios no acceso	Cambios na xestión pesqueira
Non hai BREXIT <i>Status quo</i>	Mantemento estabilidade relativa	Non hai cambios nas tarifas aduaneiras	Mantéñense as porcentaxes de acceso	Non hai cambios
BREXIT duro O RU retírase	Nova distribución de cotas entre RU e EU	Establécense tarifas aduaneiras e barreiras técnicas	Establécense límites e restrínxese o acceso ás z.e.e. do RU.	Podería manterse ou aumentar a captura das flotas do RU sen que a UE poida intervir.
BREXIT brando O RU negocia	Negociación de cotas e de especies.	Aplicanse as tarifas do EEE	Habería negociación para a zona 12-200 millas da z.e.e. do RU.	Advertiríase un incremento da presión pesqueira en liña coas prácticas actuais.
Sen acordo sobre o BREXIT	Reparto de cotas segundo convenios bilaterais e internacionais	Establécense tarifas arancelarias e barreiras técnicas	Habería negociación para o acceso na zona 12-200 millas.	Incrementaríase a presión pesqueira por parte da UE. O RU dirixiría a súa política de xestión.

Fonte: elaboración propia.

3. O sector da automoción e o BREXIT

3.1. Introducción

O sector do automóbil británico comeza unha especie de travesía do deserto. Moitos representantes da industria fan chamadas ás consecuencias negativas dun potencial BREXIT duro. Nun contexto económico incerto ondas dificultades se acumulan, os posibles escenarios para a industria automobilística británica subliñan situacións desfavorables, moi diferentes aos recentes anos florecentes de hai unha década.

O sector automobilístico é unha industria moi importante no Reino Unido. Segundo os datos provenientes da Office for National Statistics xera unha cifra de negocios arredor dos 18 mil millóns de euros; e rexistra un aumento do 28 % desde 2010. O sector automobilístico británico representa aproximadamente o 1 % do PIB do seu país; ao redor do 9 % do valor de engadido da industria manufacturera; e dá emprego a 170 000 persoas. Ocupa o cuarto lugar do ránking europeo en termos de produción, segundo os datos da Asociación de Construtores de automóviles Europeos (ACEA), detrás de Alemaña, España e Francia. E, no que ten que ver cos rateos de produtividade, a industria automobilística británica é a segunda de Europa despois de España (que anota un rateo de 10 vehículos por empregado).

O Reino Unido ocupa, no que incumbe á produción mundial de vehículos, a praza número trece, en 2016, detrás dos primeiros produtores mundiais China e os EUA. A industria está orientada cara á exportación: ao redor do 79 % dos vehículos ensamblados no Reino Unido están destinados ás exportacións. Destes o 55 % encamiñanse ao mercado europeo, o 16 %, cara aos EUA; e o 7 %, cara a China. Os vehículos fabricados no Reino Unido son da

gama Premium. É dicir, no Reino Unido están situadas as sedes sociais de construtores especializados nas gamas altas de coches: Jaguar, Bentley, Mini, Mac Laren, Land Rover, Aston Martin, entre outras. Con todo, a case totalidade destes vehículos corresponden a filiais dos grandes grupos estranxeiros, tales como BWM ou Tata Motors. Nas aduanas británicas rexístranse, para o ano 2016, ao redor do 80 % dos compoñentes automobilísticos que se importan desde as fábricas localizadas no Reino Unido.

Nos últimos anos, aproveitando a reactivación da economía mundial, o dinamismo exportador da industria automobilística consolidouse. Aumentaron o 10 % en 2016, mercé ás importacións da propia UE. Ademais, a gama dos vehículos exportados polo Reino Unido responden ás demandas dos novos consumidores. Desta forma, o mercado europeo convértese nun mercado crucial para as plantas de automóviles localizadas no Reino Unido.

Ante esta contextualización, a percepción existente por parte dos construtores británicos relativa á súa atractividade xeográfica pódese ver minorada, en termos negativos, en función do resultado das negociacións de saída do Reino Unido do mercado único europeo.

As reaccións son evidentes á luz das incertezas xeradas. O director da Society of Motors Manufacturers and Traders (SMMT), Michael Hawes, advirte dun cambio de tendencia no referente aos investimentos en equipamentos e plantas automobilísticas, poñendo en perigo tanto as asignacións dos novos modelos nas plantas británicas como a localización dos novos subministradores de compoñentes. Deste xeito, segundo analistas como PA. Consulting, as perspectivas relacionadas co sector automobilístico revelan altas doses de incerteza tanto no relativo aos intereses dos inversores, como na contía dos investimentos.

A decisión de investir na actividade automobilística esixe coñecer con claridade os escenarios de futuro. No caso

desta industria británica, estes están condicionados polas decisións estratéxicas dos grupos estranxeiros presentes no sector (indios, xaponeses, franceses ou alemáns) xa sexa no que incumbe aos investimentos como ás posibilidades de viabilidade dos grandes grupos automobilísticos mundiais. E todas elas, concernidas polas negociacións do BREXIT.

Estes grupos reflexionan, na actualidade, sobre os novos modelos de produción así como os lugares de produción. As experiencias subliñan que os vehículos Premium teñen como destino o mercado europeo, no seo do cal os construtores dispoñen á vez de boas redes de distribución e exportan importantes volumes. Baixo este contexto, hai un risco de pechadura de fábricas de construtores no Reino Unido. É dicir, o sector automobilístico é dependente do amplo mercado da Unión Europea.

Este sector está definido por unha estrutura complexa, de carácter multinacional, que achega unha considerable relevancia no que ten que ver cos efectos directos e indirectos. Os modelos teóricos da industria automobilística describen aqueles mecanismos polos que as empresas escollen a localización e as estruturas da súa produción en función dos mercados claves. Ou sexa, estamos ante o que se denomina o “triángulo das friccións”.

Consiste en distinguir, en consecuencia, tres elementos clave:

- a. as barreiras comerciais tradicionais, aquelas que afectan directamente aos fluxos comerciais entre a fábrica e os consumidores;
- b. os custos de coordinación; isto é, todos os custos asociados á xestión das filiais no estranxeiro (de produción ou de comercialización), os controis de calidade, os subministradores de bens intermedios ás fábricas; e
- c. custos de distribución no estranxeiro e os de adaptación de produtos de cara a axustarse ás regulamentacións locais.

En suma, as estruturas da produción multinacional son complexas e reflicten un esquema mobilizado na rede dun país por medio das sedes sociais, a relación de produción, e os mecanismos de distribución. En cada unha delas existe un custo de fricción diferente. Evidentemente, os acordos comerciais afectan directamente a cada un destes custos. Por exemplo, un aumento das barreiras Aduaneiras supón unha implicación directa sobre os fluxos comerciais cos seus efectos directos, indirectos e inducidos. A implantación das sedes sociais tamén é relevante; do mesmo xeito que as desiguais normas de funcionamento nun país ou outro difiren notablemente, tanto polos custos dos subministradores como polos custos de regulamentación. Ou sexa, que o conxunto destes aspectos non son nada desprezables (Head & Mayer, 2016).

Distínguense dous mecanismos. O primeiro, fai referencia á elección dos lugares de produción alternativos en función dos dereitos de aduanas. Pon de manifesto que as diferenzas das tarifas aduaneiras inciden nas ofertas e submi-

nistros de produción. Os datos afirman que un aumento do 1 % nos dereitos de aduanas, xeran un descenso do 8 % na probabilidade para a selección de modelo de coche. Así mesmo, o segundo mecanismo, permítenos afirmar que os dereitos de aduana tamén afectan á elección dos consumidores entre os distintos modelos propostos. Os datos dinnos, así mesmo, que un aumento dos dereitos de aduana dun 1 %, reduce as demandas en aproximadamente un 3,5 %, ao supoñer un incremento dos prezos para os consumidores.

Igualmente, a existencia de acordos comerciais rexionais incentiva e incide nos desenvolvementos sectoriais. Tres elementos son básicos á hora de interpretar a análise. Dunha parte, os acordos son algo máis que simples reducións tarifarias. É dicir, facilitan os desprazamentos e a circulación de persoas, protexen os investimentos ou incentivan a liberalización dos intercambios de servizos, ao rexistrar unha redución das friccións, tanto no que afecta aos custos de coordinación como aos custos de distribución. Doutra parte, os acordos comerciais tamén contribúen a reducir os custos de distribución, equivalentes a un descenso das tarifas aduaneiras nun 3 %. Finalmente, facilitan a diminución dos custos de coordinación entre a sede central e os lugares de produción, e estímase nun 5,2 % os efectos dunha redución.

A actividade automobilística é dependente da cadea de valor, que lle facilita e proporciona as mellores opcións de integración. O sector presenta, en consecuencia, economías de xestión; e busca minimizar os atrasos e os desaxustes nos campos dos abastecementos, produción e dos stocks. Busca o *just-in-estafe*, co fin de racionalizar a produción.

No caso británico, ao redor do 56 % das pezas dun automóbil proveñen das fábricas localizadas no estranxeiro (Automóvil Council, 2017). Nun escenario de BREXIT duro, coa imposición de controis estritos no campo dos intercambios de mercancías nas fronteiras do Reino Unido coa UE, as importacións dos compoñentes automobilísticos atrasaríanse, dando lugar a uns custos adicionais e, neste sentido, contribuirían a diminuír a competencia en prezos. Estas consecuencias arrastrarían impactos negativos, facendo subir os custos de produción e os prezos dos vehículos; minguando e deteriorando a imaxe de produtividade sobre a que se asentou, historicamente, esta industria británica.

Na medida en que as plantas de produción automobilística do Reino Unido necesitan de compoñentes estranxeiros, aumenta a dependencia cara á fóra; e é máis acusada nos supostos dunha máis elevada dependencia das denominadas *plataformas modulares*, aquelas que fabrican pezas compatibles con numerosos modelos, de xeito estandarizado, seguindo as normas europeas; e estritamente esixidas en termos de custos. Esta tendencia estase acelerando, nos momentos actuais, coa adopción de novos acordos entre fabricantes.

Na negociación do BREXIT as consecuencias teñen incidencia sobre os produtores locais, na medida que se aplicarían

dereitos de aduanas máis elevados e, en consecuencia, habería tanto unha suba dos custos por parte dos fabricantes británicos; como unha maior dificultade de exportar vehículos británicos polo custo que implican as demandas de compoñentes fabricados fóra do Reino Unido.

Se o Reino Unido non chegase a asinar ningún acordo coa Unión Europea no marco da negociación aberta, supoñería que se aplicarían as normas OMC; e, entón, as repercusións producirían un incremento do custo arredor do 10 %, no caso dun vehículo; e dun 3 %, para o suposto dunha peza. Con estas realidades, o sector automobilístico británico perdería amplos rateos de competitividade internacional.

3.1.1. Que perde, en consecuencia, o Reino Unido?

- Se se producise un abandono da Unión Europea: Habería unha perda de medidas positivas derivadas dunha integración profunda. Levaríase a cabo unha imposición de barreiras tarifarias e de barreiras non aduaneiras, referidas aos estándares de calidade. Afectaría á libre mobilidade de profesionais no sector. Reduciríase a súa capacidade de influenciar na elaboración e redacción dos regulamentos europeos sobre as normas automobilísticas.
- Se se levase a cabo unha perda do acceso preferencial. Os exportadores británicos perderían o acceso libre aos dereitos de aduana na UE; e, polo tanto, sería de aplicación a cláusula de nación máis favorecida (que en termos xerais é o do 10 % para os vehículos e do 3,2 % para as pezas).
- Se se culminase un acordo bilateral, seguindo as experiencias de Turquía ou México. Quedaría supeditado ás cláusulas estipuladas en función de intereses nacionais.

As estimacións relativas ás perdas barallan o 1,8 % da produción británica (24 000 unidades e ao redor de 10 000 traballadores). Os escenarios predicibles para o Reino Unido concéntranse en dous aspectos: a produción destinada ao mercado interior aumentaría, pero non chegaría a compen-

sar as perdas derivadas das exportacións ao mercado europeo e ao resto do mundo, debido aos peches dalgunhas fábricas instaladas no Reino Unido. E, no que incumbe aos consumidores, estes verán incrementados os prezos dos vehículos nun 3 %. Desta forma, se o Reino Unido non posúe acordo comercial, as aplicacións duns dereitos de aduanas do 10 %, supoñerían unha alza do 6 % para os consumidores e unha diminución final de 48 000 unidades

Dous efectos a maiores. O primeiro fai referencia a que un BREXIT duro podería afectar ao financiamento da innovación sectorial. A maior parte dos programas de desenvolvemento e investigación europeos contemplan actuacións no campo da innovación. O sector automobilístico é un destinatario preferencial destas apostas tecnolóxicas. É, pois, esencial a fin de producir vehículos para o mañá, xa sexan autónomos ou eléctricos. En consecuencia, as cuestións relacionadas co financiamento da innovación para o sector automobilístico británico podería ser obxecto dunha fraxilización no contexto da actual competencia mundial.

O segundo efecto é o relativo ao déficit de man de obra cualificada por causa dos desaxustes dos diplomados británicos nas oficinas e consultorías científicas e técnicas vinculadas á actividade automobilística. A organización non gobernamental, Engineering UK, estima que se podería producir un déficit de 20 000 diplomados por ano, ao rexistrarse unha intensa competencia entre os diferentes sectores que recrután perfís profesionais para sectores como o automobilístico, aeronáutico, sectores bancarios e financeiros. En consecuencia, un BREXIT pode acentuar as dificultades tanto a curto como a medio prazo.

3.2. O grao de exposición do sector automobilístico ante o BREXIT

Despois de catro anos de crecemento tanto na produción como nas exportación de vehículos e poder conseguir en 2016 os niveis previos á crise, o sector automobilístico español logra, en 2017, pechar un exercicio cun lixeiro descenso na produción (-1,5 %) e un pequeno incremento nas exportacións (+0,1 %).

Cadro 17. Vehículos españois exportados ao Reino Unido.

	Vehículos exportados	% sobre total de exportacións
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

Fonte: elaboración propia con datos ANFAC.

As exportacións de vehículos españois cara aos países da UE-15 gañaron peso ao longo do 2017, copando preto do 76 % das exportacións totais de vehículos españois. A concentración das vendas ao exterior distribúese, preferentemente, entre Alemaña, Francia, Reino Unido e Italia, que suman entre os catro mercados o 60,3 % do total das exportacións.

As exportacións de vehículos españois ao Reino Unido mostran unha tendencia decrecente nos últimos tres anos (perda de 40 000 unidades); á vez que tamén pon de manifesto unha perda da súa cota de mercado exportador, ao descender do 16 % en 2015, ao 13,1%, en 2017.

A planta de vehículos instalada en Vigo exporta, de xeito principal, os seus vehículos a través do porto. Cotexando os datos correspondentes ao exercicio 2017, o porto de Vigo eríxese como o cuarto porto exportador de España, cunha cota do 14,80 % nacional. Só o superan en volume os portos de Barcelona, Santander e Valencia. E supera aos portos de Sagunto, Pasajes, Tarragona e Málaga.

O número de vehículos exportados polo porto de Vigo ascendeu, en 2017, a 430 082 unidades, malia non dispoñer dunha terminal ferroviaria.

Os efectos do BREXIT en Galicia están condicionados polos seguintes aspectos:

- a. O Reino Unido é o terceiro mercado de destino dos coches fabricados en España, despois de Alemaña e Francia. Con todo os coches fabricados e ensamblados na planta de Vigo non teñen como destino preferente o mercado británico, co que a demanda non se vai a ver fortemente alterada de xeito tan disruptivo como nas outras plantas de ensamblaxe localizadas en España, que anotan descensos significativos na caída de exportacións cara ao Reino Unido.
- b. Doutra banda, é ben coñecido que o Reino Unido exporta o 78 % dos coches que produce; e máis da metade posúen como destino o mercado europeo. Con destino ao mercado español só canalizan o 8 % das exportacións (quinto país de destino dentro da UE, detrás de Alemaña, Italia, Francia e Bélxica; e sétimo a nivel mundial). No en tanto, o mercado galego non é o prioritario para as marcas británicas nin para os consumidores nin para os distribuidores implantados en Galicia.
- c. En terceiro lugar, existen moitos fabricantes implicados no amplo tecido industrial automobilístico. Esta ampla interconexión si podería mostrar e xerar algúns efectos negativos sobre Galicia no caso dun BREXIT duro. Podería quedar afectada unha parte da industria de compoñentes e de innovación tecnolóxica sectorial. Segundo Sernauto (Asociación Española de Fabricantes de Equipos y Componentes) as exportacións de equipos e compoñentes de automoción españois a todos o mundo suman arredor de 13 000 millóns de euros, dos que aproximadamente o 9 % foron para o Reino Unido.
- d. En cuarto lugar, poderían chegar a producirse alteracións significativas no campo das homologacións e normativas. Afecta tanto á perda de influencia na toma de decisións en canto ás homologacións e normativas relacionadas coa industria automobilística; como na elaboración da lexislación e políticas que impulsan a innovación e a competitividade na industria do automóbil. Tanto a SMMT británica como os clústeres do automóbil en España e Galicia argumentan que a implementación dunha política regulatoria determinada, xa sexa no campo das reducións de emisións de CO₂ como na introdución de novas esixencias e requisitos no que concirne á seguridade, almacenamento de datos e conectividade nos automóviles poderían ter unha seria incidencia no campo da produción como nos niveis do comercio intraindustrial.
- e. Finalmente, podería quedar afectada unha posibilidade de perda de acceso aos fondos I+D+i da Unión Europea, na medida que esta actividade é perceptora de importantes fondos de axuda á investigación e desenvolvemento por parte das instancias comunitarias. Somos perceptores tanto desde as instancias autonómicas como por parte das Universidades e Plataformas Tecnolóxicas *ad hoc*, xa sexa en programas xerais como en programas xenéricos e específicos.

En suma, a aplicación dun BREXIT duro afectaría ao funcionamento da totalidade do sector automobilístico; pois obrigaría ao Reino Unido a negociar individualmente todos os tratados internacionais. Iso supoñería abrir o campo de negociación con cada un dos países importadores ou exportadores de compoñentes, o que sen ningunha dúbida faría desta actividade económica un compendio de burocracia moi complexa ao depender, en consecuencia, dos convenios bilaterais.

A xuízo da SMMT tal situación supoñería substituír o actual marco, dirixido a moitos mercados, por unha nova posición, que require unha negociación bilateral que, en termos da propia SMMT, podería incrementar en 45 meses o tempo medio de negociar e ratificar un convenio bilateral con outros país.

A modo de conclusión é preciso reflexionar sobre as profundas transformacións que afectan á industria automobilística. Discorren sobre tres eixes.

O primeiro, o valor desprázase, progresivamente, da actividade da ensamblaxe e da comercialización cara ás actividades vinculadas ao subministro das tecnoloxías innovadoras.

O segundo eixe fai mención ás notables modificacións dos modos de consumo. Antes, considerábase o automóbil como un simple transporte individual; na actualidade, convértese nun instrumento de servizo de mobilidade e nunha plataforma para as mercancías tecnolóxicas.

E o terceiro eixe considera que as novas relacións de forzas oscilan desde o rol que asumen os construtores ata o novo papel que exercen os subministradores, prestadores

Cadro 18. Análise de previsión de escenarios.

Análise do sector	Previsión de impactos	Opcións potenciais para os construtores	Previsión de efectos
Construtores	Impactos sobre vendas. (Referencias aos custos e prezos).	Novas taxas aduaneiras. Flutuación das taxa de cambio.	Axustes nas estratexias dos prezos.
Modelos	Impactos sobre cifras negocio (Referencias á orixe do negocio, exportacións, mercados).	Complexidade das estruturas; dos subministradores; e cadeas de montaxes. Separación de mercados (referencias á produción e ás vendas).	Optimización nos procesos de produción e das cadeas de montaxe. Realíñamento das <i>supply-chain</i> . Reconsideración da localización xeográfica
Segmentos de produción.	Impactos sobre traballadores (afectan á cadea de produción).	Novas regulacións. Obstáculos administrativos.	Optimización das homologacións. <i>Screening</i> da evolución do marco lexislativo.

Fonte: elaboración propia.

de servizos e representantes de tecnoloxía. Todos modifican o ecosistema automobilístico e as actividades tradicionais xeran incrementos en termos de renda e de valor engadido. Os actores ben situados son quen garanten os servizos de mobilidade, aproveitando as ganancias nos mercados e o seu posicionamento nestes.

4. O sector aéreo e o BREXIT

4.1. Introducción

O transporte aéreo é un dos sectores máis dependentes da lexislación; e, por conseguinte, uno dos que estará máis condicionado polos acordos derivados do BREXIT e dos seus propios impactos.

O sector aéreo británico é un dos máis importantes de Europa. Certas compañías empezaron a prepararse para os futuros acontecementos e o Reino Unido trata de minimizar as restricións á mobilidade.

A día de hoxe son moitas as preocupacións, xa sexan de orde económica, xurídico como político, suscitadas pola saída do Reino Unido da Unión Europea. Desde a perspectiva inglesa, maniféstanse catro ámbitos de gran relevancia:

- O acceso ao mercado da Unión Europea
- A necesidade de adherirse aos acordos da UE con terceiros países
- A liberdade da política británica
- A soberanía do espazo aéreo

No que respecta ao acceso ao mercado céntrase en ter dereitos de tráfico aéreo para as aeronaves matriculadas no Reino Unido e que desexan voar cara a ou desde os países membros da Unión Europea. Os acordos bilaterais sobre os servizos aéreos existentes outrora entre o Reino Unido e outros países europeos, por exemplo, están suspendidos

desde a creación do mercado único. Resucitar estes acordos é bastante problemático. En primeiro lugar, porque moitas cuestións cambiaron na industria aérea desde os tempos anteriores ás normas comunitarias; e, en segundo lugar, porque sería necesario que os acordos bilaterais sexan compatibles co dereito comunitario. Ademais, correspóndelle á Comisión Europea, máis que aos países membros, a competencia exclusiva para negociar estes acordos cos países non membros da Unión Europea.

Neste sentido, cabe pensar que o Reino Unido poida solicitar un acordo coa UE, similar ao establecido con Suíza, no que o Reino Unido se resitúe baixo o plano do Espazo Aéreo Europeo Común na súa totalidade. Baixo este suposto os transportistas aéreos británicos deberían estar sometidos ás regras de aviación da Unión Europea. Está claro que esta tese non concorda coa pretensión británica de poder beneficiarse dunha independencia regulamentaria.

A cooperación no marco do Espazo Aéreo Europeo Común é, por conseguinte, unha cesión moi elevada para o Reino Unido, posto que supoñería aceptar normas referidas á seguridade; á xestión do tráfico aéreo; á harmonización social; ao medio ambiente; á liberdade de establecemento; ao poder beneficiarse das condicións da competencia; e ter que someterse ás competencias exclusivas da Corte de Xustiza Europea.

No que incumbe á opción de unirse aos acordos subscritos pola Unión Europea supón, así mesmo, un desafío político complexo. O Reino Unido desexa continuar tendo acceso aos EUA e a outros mercados externos. As súas fortes e intensas relacións internacionais, medidas en termos de fluxos comerciais, capitais e investimentos son cruciais tanto para transportistas como para consumidores. Quedar restrinxido nas súas prácticas comerciais e de conectividade non é seguramente a mellor opción. De aí, que é posible que o Reino Unido busque adherirse ao Espazo Aéreo Europeo e aos propios EUA mediante novos protocolos, seguindo a senda dos países do Espazo Económico Europeo (Noruega, Islandia e Liechtenstein); ou solicitar, simplemente, un novo acordo bilateral entre o Reino Unido e os EUA.

No que concirne á liberdade e autonomía da política británica espérase que se poidan cambiar as súas propias normas e a propia concepción da política de aviación contra o acceso ao mercado. Os campos nos que o Parlamento do Reino Unido podería abordar certos cambios serían aqueles relacionados cos dereitos dos pasaxeiros aéreos, en virtude do Regulamento 261/2004; coas adxudicacións dos horarios nos aeroportos, en virtude do Regulamento 793/2004 (norma básica da UE); cos gastos dos aeroportos; e coa regulamentación ambiental referida ás emisións dos avións.

Finalmente, no que fai referencia á soberanía do espazo aéreo, o Reino Unido quixo adherirse e respectar as esixencias do Ceo Único Europeo. A capacidade do espazo aéreo é unha das maiores preocupacións políticas, tanto de hoxe en día como desde unha visión estratéxica. A pesar do endurecemento dos discursos políticos sobre o tema; e a defensa da soberanía sobre o asunto, non deixan de ser compartidas estas preocupacións por ambas as partes, e mantense a intención de compartir a soberanía do espazo aéreo nunha era *post-BREXIT*. De feito, non se esperan dúbidas á hora de que o Reino Unido siga formando parte da Axencia Europea de Seguridade aérea (ESAS) e do Single European Sky (SES).

A resultas destas consideracións, o Reino Unido podería verse excluído de certos programas, por exemplo, o Ceo Único e do Sistema Europeo de nova xeración para a xestión do tráfico aéreo, coas implicacións económicas, sociais e políticas que iso implica.

4.2. As incidencias económicas do BREXIT

As primeiras avaliacións derivadas dunha posible saída do Reino Unido da Unión Europea indican que tanto o número de pasaxeiros aéreos como os movementos de aeronaves se verían notablemente afectados.

O Tesouro británico (<https://www.gov.uk/government/publications/hm-treasury-analysis-the-immediate-economic-impact-of-leaving-the-EU>) alerta dos niveis de incerteza que afectarían ás empresas e aos consumidores, ademais de incidir tanto nas decisións de investimento como os compoñentes dos gastos.

As primeiras estimacións en canto ás perdas subliñan unha diminución do PIB entre 2,5 %-3,5 %, de agora ao 2020. Os impactos varían atendendo aos diferentes escenarios e supostos. En xeral admítase que o efecto do BREXIT carrexaría unha diminución permanente do PIB; e non tanto un efecto temporal que puidese ser revertido despois dun certo tempo.

O mercado aéreo do Reino Unido está determinado polo tráfico que sae, que significa ao redor de 2/3 do tráfico total. En 2015, rexistráronse 53,9 millóns de viaxes ao estranxeiro por residentes do Reino Unido; contra 26,2 millóns de viaxes cara ao Reino Unido por residentes estranxeiros.

Baixo estes supostos as estimacións de elasticidade entre a renda (representadas polo PIB) e a demanda de transporte

aéreo varían, pero son sempre positivas e superiores a un. Os mercados desenvolvidos mostran unha elasticidade entre a renda de 1,3 a nivel nacional. (Smyth & Pearce, 2008).

O xogo dos cálculos dos impactos permite afirmar que o transporte aéreo británico podería sufrir un descenso do 40 % no que respecta ao número de pasaxeiros, se o Reino Unido non conclúise un acordo bilateral coa Unión Europea, coméntase desde Reuters (11 setembro, 2017). Razóase que os avións poderían quedar inmovilizados e a economía británica notablemente afectada pola falta de garantías de acceso ao mercado único no campo do transporte aéreo.

Os escenarios máis pesimistas subliñan unha caída do 41 % en pasaxeiros nos dous grandes aeroportos británicos (Heathrow e Gatwick). Así mesmo, existe un escenario central cunha diminución do 11,5 %. Iso significaría que o BREXIT podería provocar un descenso anual do 3 %-5 % en relación aos niveis anotados antes da adopción da saída do Reino Unido da Unión Europea.

Dous elementos adicionais inflúen á hora de analizar as incidencias económicas. O primeiro, é o aliñamento e o comportamento da libra esterlina. Unha moeda británica máis débil estimularía a demanda entrante máis que animaría aos viaxeiros saíntes. En consecuencia, se o tráfico entrante é minoritario dentro do tráfico total, a dita dinámica compensaría, en parte, o impacto negativo asociado ao tráfico que sae. Este razoamento é o utilizado con profusión polos expertos no tema, debido a que se espera unha perda de valor da libra esterlina en relación ao euro arredor do 10 %-15 %. É dicir, o impacto que tería sobre o transporte aéreo é moito máis rotundo que o que xeraría sobre a economía en xeral:

([https://iata.org/publications/economics-briefings/FX%20impacts%20on%20airlines%20\(Dec%202015\).pdf](https://iata.org/publications/economics-briefings/FX%20impacts%20on%20airlines%20(Dec%202015).pdf)).

En suma, os razoamentos dos efectos dunha depreciación da libra esterlina sobre o transporte aéreo quedan condicionados a dúas variables clave: a) proporción entradas/saídas de viaxeiros; e b) relación de sensibilidade entre os viaxeiros entrantes e saíntes en relación ás taxas de cambio.

O segundo aspecto relativo á incidencia económica do BREXIT sobre o transporte aéreo fai referencia ás consideracións a longo prazo. Un impacto sobre o transporte aéreo afecta aos fluxos de pasaxeiros e mercancías; é dicir, aos prezos relativos das importacións e das exportacións. A OCDE prevé que os volumes comerciais do Reino Unido poderían descender entre un 10 %-20 %, a longo prazo (2030) en relación ao período de referencia. As incidencias no comercio internacional dependerán da natureza; do calendario dos acordos comerciais; e das cláusulas negociadas polo Reino Unido coa Unión Europea e países terceiros. A OCDE tamén chama a atención sobre as diferenzas en materia de regulamentación, que poderían acentuarse co tempo e, en consecuencia, os seus efectos contribuirían a incrementar os custos comerciais e de distribución.

4.3. Efectos sobre as regulamentacións aéreas nun escenario de BREXIT

Dúas das maiores preocupacións sobre as previsibles consecuencias do BREXIT sobre o sector aéreo, concirnen, en primeiro termo, á dimensión e alcance das regulamentacións; e, en segundo lugar, á natureza e contido das condicións de saída e dos futuros acordos entre o Reino Unido e a Unión Europea.

Dous son os elementos claves a ter en conta:

- a situación dos transportistas británicos e os seus clientes en relación ao mercado do Ceo Único Europeo
- as condicións da liberdade política do Reino Unido para establecer a súa propia lexislación e aprobar os seus respectivos regulamentos.

En relación ao primeiro dos supostos, a Unión Europea é un gran mercado de destino para os viaxeiros que saen do Reino Unido. Atráe, aproximadamente, ao 49% dos pasaxeiros británicos e ao 54% dos voos comerciais. Se, ademais, contextualizamos estes volumes de tráfico co feito de que tanto a UE como Islandia, Noruega e outros países balcánicos forman parte do Espazo Aéreo Común Europeo (EACE), a relevancia do gran mercado europeo resulta máis clara para o Reino Unido.

Así as cousas, as implicacións que alcanza a negociación son varias e complexas. Dunha parte, o Reino Unido participa en varios programas técnicos destinados a facilitar os movementos de pasaxeiros e mercancías; polo que unha modificación, distorsión ou redución dos actuais mecanismos afectarían tanto aos prezos, competencia e competitividade do Reino Unido, xa sexa no que ten que ver cos consumidores e aos seus gastos, como ás empresas e compañías de transportistas. Doutra parte, ao obxecto de comprender as incidencias regulamentarias é preciso considerar, como factor clave, a vontade e a capacidade do Reino Unido de negociar o seu acceso ao Mercado Único de aviación.

Pero, as consideracións relativas ao acceso ao mercado único non fan referencia, en exclusiva, aos voos/conexións Reino Unido e Unión Europea; senón que ao contabilizarse novos acordos bilaterais e multilaterais da Unión Europea con países terceiros, obrigaría ás compañías británicas a someterse ás mesmas condicións e requisitos que posúen as compañías de países terceiros rexistradas na Unión Europea; tal e como se está reflectindo nos mencionados acordos e convenios. É dicir, o Reino Unido para manter a actual situación debería quedar baixo o marco da dimensión externa do Mercado Único da Aviación.

En caso contrario, o Reino Unido podería gañar en soberanía e flexibilidade á hora de quedar fóra deste marco comunitario. Con todo, é ese suposto, a negociación quedaría supeditada a dispoñer de novos procedementos, xa sexa na campo da seguridade, da protección dos consumidores, da regulamentación económica, etc.

4.4. Escenarios Post-BREXIT

Cada unha das opcións que adopte o Reino Unido no seu plano da negociación do BREXIT terá un reflexo directo nos posibles acordos en materia de política aérea: a) adhesión ao Espazo Aéreo Común Europeo (EACE); b) acordos horizontais negociados entre o Reino Unido e a Unión Europea; e c) ningunha relación.

A adhesión do Espazo Aéreo Común Europeo (EACE) sería a opción máis directa para continuar posuíndo un acceso continuo ao mercado único europeo, que proporcionaría, así mesmo, un amplo acceso a unha gama de países non membros da UE. Con todo, a adhesión ao EACE esixe a aceptación das leis da Unión Europea aplicables a todos os aspectos da aviación; o que limita enormemente a liberdade política do Reino Unido. Do mesmo xeito, tamén deberían ser negociados outros aspectos, tales como os que fan referencia aos servizos aéreos que deben estar en liña coas normativas europeas para poder garantir o acceso comunitario a mercados relevantes como os EUA e Canadá, por exemplo.

Cadro 19. Características claves dos modelos de cooperación Reino Unido e Unión Europea despois do BREXIT.

	Acceso ao mercado único da aviación	Validez de acordos horizontais da UE	Influencia sobre as políticas da UE	Liberdade política
Mantemento da adhesión á UE	Pleno acceso	Plena validez	Elevada	Moi limitada
Adhesión ao EACE	Pleno acceso	Probable Validez mantida	Moi limitada	Limitada
Acordo exhaustivo entre RU e EU	Acceso	Posible obrigación de negociar	Ningunha	Posiblemente limitada
Ningún acordo	Debería ser obxecto de negociación.	Debería ser negociada	ningunha	Elevada

Fonte: elaboración propia con datos IATA.

Se se opta por un acordo bilateral entre a Unión Europea e o Reino Unido debería de conter unha exhaustiva lista de requisitos, moi en liña co acordo subscrito entre a Unión Europea e os EUA e Canadá. Desta forma, permitiríase ao Reino Unido condicionar e limitar as súas obrigas ás propias leis europeas, aínda que baixo este escenario, o Reino Unido gozaría dunha certa liberdade política no seu Parlamento, aínda que o Reino non tería capacidade de influencia sobre as políticas adoptadas por Bruxelas.

O terceiro escenario é aquel que reflectiría a inexistencia de acordo bilateral. É dicir, sería unha ruptura neta no plano da aviación. Esta opción outorgaría aos lexisladores británicos a máxima liberdade; e quedarán baixo a influencia supranacional proveniente do marco multilateral da Convención de Chicago, baixo a égida da OACI. Ao mesmo tempo, o Reino Unido sería excluído daqueles programas e acordos europeos, como o Ceo Único Europeo, do que fora o seu principal promotor e valedor, así como das medidas liberalizadoras desta actividade.

4.5. Conclusións sobre o transporte aéreo

A incidencia do transporte aéreo nos fluxos comerciais é crecente. Son cada vez máis os volumes de mercancías que se moven por medio deste xeito de transporte. Así mesmo, é moi relevante o rol que desempeña o transporte aéreo para o tráfico de pasaxeiros, pola súa rapidez, versatilidade e conectividade.

Os fluxos comerciais entre o Reino Unido e España fóronse despois da crise de 2008. Os sectores máis activos nas relacións comerciais foron o sector dos transportes en canto a exportacións, seguido polo sector da maquinaria, produtos químicos, metais, produtos minerais e vexetais. A partir do anuncio do BREXIT o comportamento dos intercambios comerciais revelan dúas dinámicas moi distintas (CEOE, 2016; KPMG, 2017; de Matías, 2018). Durante a primeira metade do 2016, as exportacións de bens e servizos rexistraron un forte dinamismo (13 % respecto ao mesmo período do ano precedente); e, na segunda metade do ano, unha desaceleración (caída do 5,7 %, respecto ao mesmo período do ano anterior). Os principais sectores exportadores españois cara ás illas británicas foron o agroalimentario e a automoción (acumulando o 50 %), seguido da maquinaria, aparellos mecánicos e eléctricos, e farmacia (Gutiérrez & Martín, 2018).

Pero, sen dúbida, o turismo é quen revela a maior dependencia respecto ao transporte aéreo. O Reino Unido é o principal país de orixe dos turistas que visitan España (de Matías, 2018). Dous feitos chaman a atención: a) o gasto dos residentes do Reino Unido durante o período vacacional en España aumentou un 12 % en relación a 2015; e b) despois da crise de 2008, aumenta o crecemento dos turistas independentes; o uso de Internet para a contratación e organización das viaxes; e a contratación de aeroliñas de baixo custo para realizar os voos.

En suma, a transcendencia do transporte aéreo queda patente cando recollamos do informe KPMG (2017) o feito

de que o sector de turismo e lecer español é un dos máis expostos (arredor do 63 %) ante a saída do Reino Unido da Unión Europea. Neste sentido, a negociación do capítulo aéreo resultará básica de cara a mellorar as posibilidades de incrementar a conectividade e a mobilidade de bens e persoas.

5. O transporte marítimo e os efectos derivados do BREXIT

5.1. Transcendencia do transporte marítimo

O transporte, e en particular o transporte marítimo, é un dos principais vectores da integración económica internacional. Non só porque por vía marítima ten lugar ao redor do 80 % dos fluxos comerciais mundiais; senón porque o *shipping* marca moitas das relacións do Reino Unido coa Unión Europea. Xa que despois, é fácil deducir que aquelas modificacións referidas ao transporte marítimo que alteren ou que limiten as realidades existentes conseguirán supoñer cambios nos intercambios comerciais e distorsións en materia da competencia.

O Reino Unido é a sexta economía mundial. En referencia ao comercio internacional ocupa o décimo posto en exportacións e o quinto no que incumbe ás importacións. A súa maior imbricación é coa economía europea como queda posto de manifesto cando se corrobora que o comercio británico coa Unión Europea representa o 53 % das importacións do Reino Unido e o 45 % das súas exportacións.

Aínda que exista un grupo de países europeos cunha maior proximidade no que fai referencia aos seus fluxos de comercio exterior, Francia convértese no socio máis estreito do Reino Unido; pero España forma parte do grupo reducido (de cinco países) que posúe maiores imbricacións coa economía británica.

Atendendo ás relacións comerciais do Reino Unido coa Unión Europea, os datos mostran que o 40 % dos bens intercambiados efectúanse por vía marítima. Destacan tanto os *inputs* para as empresas enerxéticas como as achegas para o sector agrícola-gandeiro. Así mesmo, son moi relevantes os tráfico de mercancía convencional e as conexións bilaterais cos países do continente europeo, reflectidos nos movementos de colectores e tráfico *Ro-Ro*.

5.2. O efecto do BREXIT

A aplicación do BREXIT subliña dúas grandes inquietudes iniciais. A primeira ten que ver coas posibles restricións referidas á liberdade de traballar no Reino Unido por parte das empresas e persoas dos países membros da Unión Europea e destes no Reino Unido.

Cadro 20. Tráficos internacionais e comercio exterior do Reino Unido (2015) (millóns de toneladas).

	Entradas	Saídas	Produtos	Entradas	Saídas
Graneis líquidos	88,7	57,5	Petróleo bruto	36,6	24,9
			Gas	11,2	2,9
			Produtos refinados	35,7	26,2
			Outros	5,1	3,4
			Minerais	12,6	4,4
Graneis secos	60,2	16,6	Carbón	22,2	0,8
			Agrícolas	8,2	3,8
			Outros	17,1	7,0
Carga convencional	12,9	5,2			
Contedores	36,7	22,3	Cheos	14 millóns TEUS	0,7 millóns TEUS
Tráfico Ro-Ro	50,9	31,4	Ferri	19,6 millóns pasaxeiros e 5,6 millóns UF	
			Vehículos	2,9 millóns unidades	1,5 millóns unidades

Fonte: elaboración propia.

No que incumbe ás persoas a posible aplicación de restricións podería impactar directamente no sector marítimo, onde unha parte relevante dos traballadores son non-nacionais. Neste sentido, a Cámara Marítima (Chamber of Shipping) manifestouse, neste sentido, chamando a atención sobre os efectos e os futuros procedementos de inmigración.

No que respecta á segunda das inquietudes, aquela que menciona aos efectos sobre a actividade dos portos e dos servizos que se prestan nos mesmos, os impactos tampouco son desdixíbles. Na medida en que o 90 % do comercio británico pasa polos portos, a Unión Europea é o principal *partenaire* comercial do Reino Unido, xa sexa medido polo seu índice de conectividade entre as partes, xa sexa polas estreitas vinculacións entre empresas e distribuidores no campo dos servizos.

O BREXIT, así mesmo, podería xerar novas controversias no campo dos controis, dereitos de aduanas, conxestións nos recintos portuarios, afectar aos regulamentos dos servizos portuarios; e, finalmente, sobre as posibilidades de posuír regras desproporcionadas entre o sector marítimo británico e o europeo.

É preciso, nese apartado, afirmar que as estruturas organizativas portuarias son moi diferentes ás existentes na Unión Europea. No Reino Unido os portos están privatizados e o ao redor do 90 % dos portos están inscritos na Associated British Ports (ABP). No marco europeo, predomina a diversidade institucional, existindo distintos modelos (Tool Ports, Service Ports e Land Lord Port) pero sen que se contabilice a figura dos portos privados.

5.3. Inquietudes e preocupacións *Post-BREXIT*

Os campos afectados polas implicacións do BREXIT no transporte marítimo concéntranse, sobre todo, en catro planos:

- c. as cuestións derivadas do traballo
- d. os efectos derivados da inmigración
- e. as repercusións sobre os controis aduaneiros
- f. as cuestións relacionadas coa liberdade de intercambios; a seguridade; o medio; e a taxa á tonelaxe

En relación coa primeira, derivadas do traballo, é preciso facer mención ás diferentes condicións de traballo e ás consecuencias inherentes dos fluxos comerciais e de servizos. A propia organización interna dos portos xunto ás esixencias en materia de cualificación dos profesionais, como no que incumbe aos requisitos normativos e os estándares requiridos, subliñan as diferentes concepcións e situacións portuarias. Poderán afectar, pois, ao normal funcionamento.

No que ten que ver cos efectos da inmigración, as implicacións non son unha cuestión menor. Unha porcentaxe moi elevada da man de obra que traballa no sector da loxística e do mantemento portuario procede da inmigración (preferentemente, da Europa do leste). As propias restricións á libre circulación da man de obra poderían supoñer un desequilibrio de oferta/demanda da forza de traballo que afec-

taría ao desenvolvemento e ao cumprimento das propias tarefas de carga/descarga e aos traballos de distribución das mercancías desde as fronteiras portuarias. Sen ningunha dúbida, significarían un efecto moi notable no conxunto da cadea lóxística.

No que ten que ver cos controis aduaneiros é preciso mencionar que os intercambios deben someterse ás normas harmonizadas da Unión Europea e, en consecuencia, o BREXIT entorpece o posicionamento tradicional. O Banco Mundial, a través dos seus informes do *Doing Business*, estima que os procedementos aduaneiros poderían supoñer engadir un día aos trámites burocráticos relacionados co tráfico das importación/exportación de contedores. O que sen dúbida, carrexaría obstáculos á rápida circulación de mercancías e sería un obstáculo engadido ao comercio internacional desde os portos británicos.

Así mesmo, a volta ás fronteiras aduaneiras, caso de apostar por un BREXIT duro, significaría que moitos procedementos administrativos e de control deberían ser exercitados polos representantes nas aduanas; isto é, polos axentes marítimos e os consignatarios que xunto ás axentes de aduanas levarían a cabo os trámites de xestión do IVE, os dereitos de aduana e declaracións de aduanas; o que encarecería os fluxos comerciais.

Tales situacións darían pé a recomendar unha negociación que tivese en conta estas circunstancias, coa posibilidade de supoñer un atraso e un custo engadido á inserción do Reino Unido na contorna económica internacional, que deberían saber adaptarse ás novas regras e procedementos, ofertando novos servizos para lograr optimizar a fluidez das cadeas lóxicas.

Os primeiros afectados serían os tráfico *Car-Ferry* (ou *Ro-Ro*) que dispoñen de servizos regulares entre os portos do Reino Unido e da Unión Europea. As mercancías que actualmente transitan por Estes portos e rutas veranse afectadas ao quedar supeditadas ás esixencias de novas regras, procedementos e controis. Do mesmo xeito, é posible entrever unha conxestión de tráfico na medida que, na actualidade, opérase baixo a máxima de *just in estafe* e con simplificación administrativa; e que, posteriormente, pasarían dos operadores de ferri a coexistir con sistemas de control de carga e novas declaracións baixo novas circunstancias.

Os efectos destes atrasos e procedementos poderían perturbar as necesidades dos organizadores de cagas e das propias compañías marítimas,

En relación coa liberdade de intercambios, é preciso anotar que os barcos con bandeira inglesa poderían perder, naturalmente, os dereitos de cabotaxe no seo dos EEMM que manteñen restricións a aqueles países no que ten que ver co acceso ás súas augas. Tamén é certo que estas decisións poderían ser adoptadas en sentido contrario; pero, sen ningunha dúbida, fomentar o isolacionismo ou as políticas autárquicas non son precisamente o mellor remedio á actual era globalizadora.

No relativo á seguridade e á aplicación de medidas en defensa de situacións ambientais máis esixentes queda de manifesto que as embarcacións, por unha banda, e as compañías navieiras, polo outro, deben operar conforme ás regras da UE, sexa cal for a nacionalidade da bandeira do buque ou do propietario. Nese sentido, hai que aplicar as normas internacionais ás que está subscrita a Unión Europea. En sentido contrario, isto é, unha saída do Reino Unido da Unión Europea, significaría que o Reino Unido podería ser máis laxo nas normas, pero nunca por baixo das normas internacionais. Ou sexa, a posibilidade de captación ou desvío de flotas e embarcacións está limitada.

En referencia á taxa á tonelaxe, a fiscalidade é unha competencia nacional. Xa que despois, a taxa non estará afectada. Un BREXIT podería supoñer que o Reino Unido puidese dispoñer dunha marxe de manobra de cara a mellorar as condicións neste aspecto; na medida que o Reino Unido non tería que respectar as pautas e normas europeas relativas ás axudas de Estado.

En suma, a posta en práctica de novas barreiras tarifarias (reinstalación de dereitos de aduanas) e/ou de barreiras non tarifarias (requirimentos de novas formalidades e normas) afectará, directamente, ao transporte marítimo.

As principais repercusións terían lugar sobre os produtos agrícolas (exportados por vía marítima) así como sobre o turismo. Entre os primeiros en chamar a atención foi a compañía Brittany Ferries (fundada en 1972 e que cobre os traxectos marítimos entre os portos de Cherbourg, Caen/Quistreham e Le Havre, en Francia coas vilas inglesas de Portsmouth e Poole) que estima que podería perder ao redor de 10 millóns de noites de turistas e unha caída do seu negocio arredor de 600 millóns de euros.

Unhas segundas implicacións teñen lugar sobre as infraestruturas portuarias, que significaría un alongamento das duracións das escalas dos buques; unha necesidade de maiores capacidades de almacenamento e dos patios para as mercancías; unha adaptación dos servizos ás empresas (normas e formalidades); e un aumento da conxestión portuaria.

As terceiras consecuencias teñen como destinatarios os portos ferris que creceron de xeito moi intenso nos últimos anos. Un BREXIT duro supoñería reducir os índices de crecemento e de produtividade debido á posta en funcionamento de restricións ao paso portuario, por medio da implantación de novos controis tanto ao pasaxeiro como á mercancía.

A amplitude exacta das consecuencias do BREXIT dependerá das modalidades de asociación do Reino Unido á Unión Europea. No en tanto, estará delimitada pola consecución dunha alta fluidez no referente aos intercambios; é dicir, tanto o establecemento dunha fronteira como aos controis aduaneiros significarán o alcance do marco asociativo, xa que os impactos inmediatos trasládanse sobre os navieiros, os seus clientes e os portos.

Do mesmo xeito, aspectos tan cruciais como os alongamento dos tempos do paso portuario, as repercusións sobre a organización das cadeas loxísticas; ou o aumento dos custos influirán nos mecanismos operativos e nos de xestión, ao momento que afecta á circulación de bens, a prestación de servizos e os niveis de formación das persoas.

De igual forma, a situación derivada da aplicación do BREXIT supoñería un problema de conxestión nos principais portos de tránsito, pois necesitarían, de inmediato, poder dispoñer de espazos portuarios adxacentes de gran tamaño de cara a poder almacenar as mercancías.

O BREXIT xera, así mesmo, unha forte inquietude xurídica na medida que non é fácil de determinar cal será a resposta británica ao abandono da Unión Europea; e que aspectos predominarán na nova regulamentación respecto das actividades globais do *shipping*.

No plano de inquietudes inclúense dous novos aspectos:

- a. acceso aos mercados de transportes e dos servizos marítimos, que deben estar asegurados por parte dos operadores, calquera que sexa a súa bandeira ou nacionalidade;
- b. Reino Unido non deberá efectuar *dumping* ambiental ou social aos países da Unión Europea. Isto é, non deben ir máis aló das normas internacionais no que afecta ás axudas de Estado.

Se o Reino Unido non aplicase os mesmos criterios que a Unión Europea poderíase solicitar á DG de Competencia/UE unha actuación rápida e efectiva para evitar as distorsións no marco da leal competencia. Isto é, as pautas a seguir deben garantir a competencia leal e xusta, evitando distorsións e facilitando as consecuencias de operacións fluídas nun mercado tan común, como posible.

En definitiva, a Unión Europea manifesta o seu interese en manter un *corpus marítimo integrado* que busca tres elementos básicos:

- a. asegurar a fluidez dos intercambios, reducindo ao mínimo os custos administrativos e aduaneiros
- b. a negociación co Reino Unido debe efectuarse nun período pechado, para evitar disfuncións
- c. os operadores non poden esperar moito tempo ao peche da negociación, malia que a maior parte dos

mesmos está preparado para un período de adaptación longo

A organización das asociacións europeas de navieiros (ECSA) enviou recentemente (2018) á Comisión e ao Consello Europeo un documento no que se resalta o seguinte obxectivo prioritario: preservar un áxil paso polas fronteiras das mercancías e persoas. A súa argumentación fundaméntase en que se deberían manter, na medida do posible, os mesmos controis que na actualidade e evitar, dese xeito, un endurecemento das normas comerciais con novos aranceis ou trámites documentais que obstaculicen o comercio e que poida xerar unha brusca disrupción dos tráfico de persoas e mercancías. E, moi recentemente, a industria marítima británica, a través dunha enquisa publicada o 3 de agosto de 2018, mantense escéptica en canto ao entendemento rápido da Unión Europea en relación ao BREXIT. Prefire “un acordo a ningún acordo”; aínda que iso precise dun incremento dos prazos do período de transición referidos á saída do Reino Unido da Unión Europea. Os datos máis significativos da enquisa de Maritime UK afirman que o 66 %, dos 507 líderes empresariais desta industria marítima, consideran probable que o Reino Unido non chegue a un acordo. Así mesmo, o 58 % dos entrevistados están de acordo coas últimas teses expostas recentemente pola primeira ministra Theresa May sobre o BREXIT suave.

No caso do transporte marítimo hai dous elementos adicionais que comportan connotacións especiais ao proceso do BREXIT. O primeiro, é a existencia dunha ampla regulación internacional (convenios OMI) en materia de seguridade da vida humana no mar, sobre a prevención da contaminación, arredor da compensación por danos, ao redor da formación e do rol dos gardas mariños. Significa, pois, que existen normas aplicables na maior parte dos países; e que estes aspectos inclúen ao Reino Unido e aos restantes países da Unión Europea. Xa que despois, estaríase diante dun obrigado cumprimento de normas en gran medida idénticas. A segunda connotación, é aquela que está referida aos contratos de arrendamento, fretaxe ou de transporte de mercancías por mar, que conteñen cláusulas que remiten á xurisdición ou arbitraxe no Reino Unido. Iso xa ocorría antes da constitución da Unión Europea e da entrada do Reino Unido á propia Unión Europea, polo que parece non podería significar un problema engadido ao proceso de abandono do Reino Unido da UE. No en tanto, a validez legal destas cláusulas como a posibilidade de poder executar as sentenzas correspondentes noutros países, deberían estar reguladas de xeito expresa polos regulamentos da Unión Europea e polos convenios.

PARTE IV

EXPOSICIÓN DA ECONOMÍA GALEGA AO BREXIT





1. Introducción

En principio, cabe esperar que a magnitude do efecto económico da retirada do Reino Unido da UE nas rexións da EU-27 dependerá esencialmente da magnitude dos vínculos comerciais das distintas rexións co Reino Unido, os cales á súa vez están estreitamente vinculados coa estrutura produtiva daquelas. Polo tanto, estimar este impacto, esixe coñecer os sectores que configuran a base dunha determinada rexión económica, a exposición deses sectores á evolución da economía do Reino Unido e, tamén, a reasignación da produción e as exportacións entre sectores como consecuencia das alteracións que poden sufrir os fluxos comerciais. Nese sentido, loxicamente, as rexións con industrias e sectores que exportan ou importan desde o Reino Unido serían sensibles e estarían particularmente expostas negativamente ao BREXIT.

No en tanto, dificilmente se pode realizar unha estimación precisa dos efectos económicos do BREXIT para unha determinada rexión, en tanto que se descoñezan os resultados das negociacións entre a UE e o Reino Unido e como quedan configuradas definitivamente as relacións comerciais entre o Reino Unido e a Unión Europea. Dada a incerteza actual existente a este respecto, o máis factible e á vez prudente, é a análise do grao de exposición das distintas rexións da UE ao BREXIT o cal, en última instancia, ofrecería unha idea da súa vulnerabilidade.

De acordo con esta formulación, o actual apartado deste informe afonda na liña de ofrecer elementos de xuízo para avaliar o grao de exposición da economía galega.

En primeiro lugar, lévase a cabo unha análise descritiva do comercio exterior de Galicia co Reino Unido, poñendo o foco no valor, composición e evolución tanto das exportacións como das importacións de bens. En segundo lugar,

preséntanse algúns resultados dos estudos que estimaron cuantitativamente graos de exposición rexional e sectorial ao BREXIT no marco da UE. En terceiro lugar, no marco das exportacións de servizos, céntrase a análise no grao de exposición do sector turístico. En cuarto lugar, cuestiónase en que medida se poden ver afectados os movementos de capitais entre Galicia e o Reino Unido fixando a atención nos fluxos o investimento estranxeiro directo. En quinto lugar, faise referencia á libre circulación de persoas e a como os saldos migratorios poden verse condicionados polo proceso de desconexión do Reino Unido coa UE.

Finalmente, complétase esta análise cunha referencia á posible incidencia do BREXIT á hora de alimentar a incerteza que caracteriza ao contexto económico xeneral. Consideramos oportuno incluír esta vertente, na medida en que a saída do Reino Unido da Unión Europea supón un *shock* con potencial influencia en variables de carácter macroeconómico que máis aló de exercer unha influencia específica sobre determinados sectores económicos, teñen un efecto transversal sobre o conxunto da economía. En concreto, o seguimento da evolución de variables tales como o tipo de cambio da libra esterlina con respecto ao euro ou dalgúns indicadores de risco ou confianza, poden ofrecer indicios de se o BREXIT podería condicionar significativamente a percepción da evolución futura da economía aos principais axentes económicos.

2. Comercio exterior de Galicia

O comercio exterior de Galicia caracterizouse tradicionalmente pola forte concentración tanto a nivel produtivo como xeográfico. Tendo en conta este trazo, a continuación, como punto de partida da nosa análise, ponse de manifesto o papel que desempeñan as relacións comerciais co Reino Unido neste marco.

O primeiro dato para ter en conta é a porcentaxe do PIB que supoñen as exportacións e importacións galegas ao Reino Unido. De acordo coas cifras máis recentes correspondentes ao ano 2017, o valor das exportacións é do 2,33 % do PIB galego, mentres que no caso das importacións o valor de este indicador é moito máis reducido: 0,4 %. En principio, estas cifras estarían revelando un grao de dependencia limitado da economía galega con respecto ao Reino Unido.

2.1. Exportacións de bens

Os principais destinos da exportación galega son os países da UE. De feito, pódese catalogar como un trazo estrutural a elevada concentración (máis das tres cuartas partes das vendas galegas) nos mercados da UE. Ademais dentro da UE Francia e Portugal ocupan lugares preeminentes tanto como destino das exportacións como orixe das importacións. Este trazo explicárase en gran medida pola proxi-

midade territorial con Portugal e pola presenza da filial de Citroën na rexión galega.

Neste contexto, e atendendo aos valores das exportacións galegas que teñen no seu destino en UK e ao peso relativo das mesmas no total de exportacións, conséntase que actualmente o Reino Unido ocupa o cuarto posto cun 6,55 % cunha achega moi significativa (véxase **Táboa 1**), que o sitúa por encima doutras economías da UE como Alemaña, Países Baixos e Bélxica.

Máis aló dos valores correspondentes ao último exercicio económico, a análise da evolución do peso das exportacións galegas ao Reino Unido na última década mostra unha tendencia crecente (No ano 2007 supoñían o 3,55 % do total). Polo tanto, malia que importancia relativa UK como destino das exportacións galegas segue sendo considerablemente inferior á de países como Francia, Portugal e ata Italia, todo parece indicar que o Reino Unido se debe ir consolidando

Táboa 1. Principais destinos das exportacións galegas (ano 2017).

País	Miles de euros	% sobre o 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 %
Alemaña	1 308 454,50	6,04 %
Países Baixos	1.087.774,40	5,02 %
Bélxica	804 420,40	3,71 %
Marrocos	782 927,90	3,61 %
Polonia	674 227,40	3,11 %
Estados Unidos	578645,00	2,67 %
México	412 841,10	1,90 %
Grecia	329266,80	1,52 %
Romanía	243 827,70	1,12 %
Suecia	201 957,10	0,93 %
Irlanda	200 457,50	0,92 %
Arxentina	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 %

Fonte: elaboración propia a partir de datos do Instituto Galego de Estatística (IGE).

Táboa 2. Orixe das importacións galegas (ano 2017).

País	Miles de euros	% sobre o 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 %
Alemaña	599 175,40	3,49 %
México	503 815,90	2,93 %
Marrocos	385 297,80	2,24 %
Arxentina	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 Baixos	230 072,40	1,34 %
Bélxica	207 407,40	1,21 %
Eslovaquia	198 386,00	1,15 %
Perú	131 148,50	0,76 %
Romanía	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 %
O Salvador	67 992,40	0,40 %
Austria	63 444,00	0,37 %
Finlandia	62 700,60	0,36 %
Venezuela	51 890,80	0,30 %

Fonte: elaboración propia a partir de datos do Instituto Galego de Estatística (IGE).

como un mercado relevante para as empresas galegas. Esta constatación abunda na necesidade de analizar a posible incidencia do BREXIT neste proceso de consolidación.

2.1. Importacións de bens

O patrón de concentración mencionado para as exportacións non está tan acentuado no caso das importacións. Do total das importacións galegas, en 2017 as procedentes de países da UE supuxeron o 56,20 %. No que se refire máis concretamente á procedencia por países das importacións (véxase **Táboa 2**), o peso relativo das que teñen a súa orixe no Reino Unido é do 1,57 % do total, un peso substancialmente inferior ao peso que teñen as exportacións.

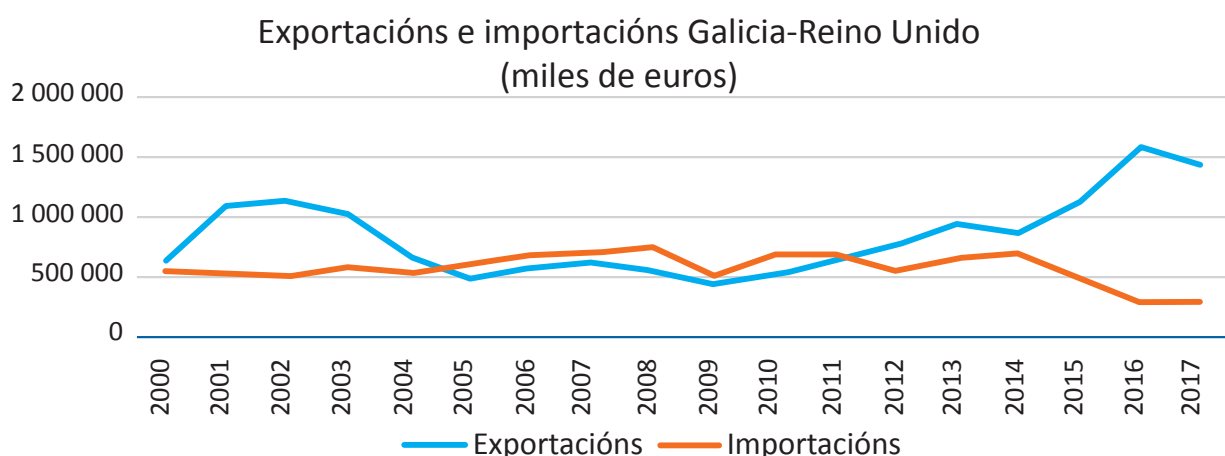
Ás anteriores consideracións habería que engadir que, en termos comparativos, segundo os datos que facilita a Dirección Territorial de Comercio en Galicia e ICEX, o Reino

Unido non se atopa entre os mercados de importación máis dinámicos en 2017. Polo demais, se se incorpora unha perspectiva temporal, observárase un punto de inflexión en 2014 (ano no que as importacións procedentes do Reino Unido representaron un 4,69 % do total), ano no que se inicia unha clara tendencia descendente que se prolonga ata o presente (véxase **Gráfico 1**). Agora ben, esta evolución non cabe atribuíla a razóns vinculadas co BREXIT.

2.2. Evolución do saldo comercial Galicia-Reino Unido

No que se refire á evolución temporal do comercio exterior co Reino Unido, tal e como se pode visualizar no **Gráfico 1**, a balanza comercial é favorable para Galicia. Esta evolución é coherente coa evolución do comercio exterior galego no seu conxunto que crece a ritmos considerable nos últimos anos. De feito, o valor que alcanzaron as exportacións das

Gráfico 1. Exportacións e importacións Galicia-Reino Unido (miles de euros).



Fonte: elaboración propia a partir de datos do Instituto Galego de Estatística (IGE).

empresas galegas en 2017 é unha cifra récord, que sitúan a Galicia como a sexta comunidade española por volume de exportacións e como a segunda con maior superávit comercial, por detrás do País Vasco. En concreto, no superávit comercial rexístranse uns valores que sitúan a taxa de cobertura no 126,1 %.

Pola súa banda, o superávit comercial de Galicia co Reino Unido débese ir ampliando desde 2011 e en 2017 alcanza unha taxa de cobertura moito máis elevada (525,9 %) que para o conxunto do comercio exterior galego. A evolución do comercio co Reino Unido nos últimos anos é un reflexo de que a internacionalización é unha das prioridades das empresas galegas e esta aposta constitúe un estímulo ao aumento das exportacións rexistrado nos últimos exercicios.

Agora ben, este superávit comercial parece que se estabilizou e ata reduciu lixeiramente a partir de 2016. Dada a coincidencia temporal co inicio do BREXIT, convén non perder de vista a evolución futura de este indicador á hora de valorar en todo o seu alcance os efectos do BREXIT sobre as relacións comerciais entre Galicia e o Reino Unido. En particular, a evolución deste superávit comercial co Reino Unido é un dos aspectos que podería estar condicionado pola evolución da cotización da libra esterlina con respecto ao euro.

2.4. Distribución sectorial das exportacións galegas ao Reino Unido

A composición das exportacións con destino ao Reino Unido está en consonancia coa especialización produtiva de Galicia.

No que se refire a esta estrutura produtiva, as áreas de maior representatividade en base ao peso do seu Valor Engadido Bruto no ámbito rexional son o sector de fabricación de material de transporte -que inclúe o sector da Automoción e da Construción Naval-, e da industria téxtil e confección, tres sectores considerados tradicionalmente

de gran relevancia no tecido produtivo galego pola súa capacidade tractora. Tamén destaca a relevancia dos sectores primarios (agricultura, gandería, silvicultura e pesca), dos cales o sector pesqueiro destaca amplamente en termos de especialización relativa. Así mesmo, dentro das actividades relacionadas coa explotación dos recursos endóxenos da comunidade é importante sinalar tamén a importancia do sector madeireiro ou das Industrias Extractivas e Enerxía.

No Gráfico 2 visualízase a importancia relativa dos sectores máis significativos na composición das exportacións galegas ao Reino Unido.

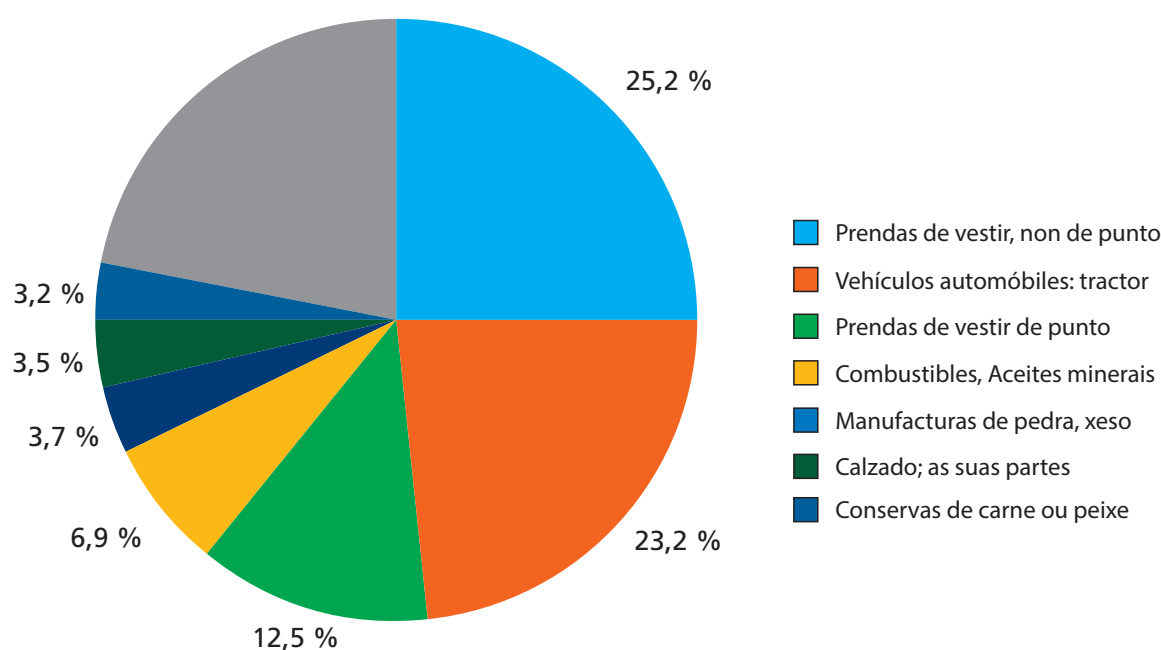
Destacan, das manufacturas de consumos vinculadas ao sector téxtil, confección e calzado que representan o 41,2 % do total das exportacións. Séguenlle en importancia o sector da automoción (23,2 %) e xa moi distanciados os subsectores de combustibles (6,9 %), as manufacturas de pedra (3,7 %) e as conservas de peixe (3,2 %). No seu conxunto estes cinco sectores supoñen o 78,2 % das exportacións galegas ao Reino Unido, co cal, en principio, pódense identificar como os máis expostos á posible incidencia do BREXIT.

A continuación, seguindo a orde de importancia antes mencionado, realízanse unha serie de consideracións sobre estes sectores que contribúen a contextualizar a relevancia dos mesmos no marco das relacións comerciais de Galicia co Reino Unido.

2.4.1. Téxtil, confección e calzado

A relevancia do sector téxtil está en consonancia co seu peso na estrutura produtiva da economía galega. Segundo os datos facilitados polo IGE no seu informe sobre o sector, no ano 2015 a confección e o calzado achegou o 6,1 % do PIB da economía galega e un 3,3 % do emprego total. Esta achega céntrase fundamentalmente na parte comercial (5,2 %) fronte á industrial (1 %). En canto ao emprego, os postos de traballo no comercio representan o 2,1 % do emprego total, mentres que a parte industrial só supón o 1,2 %. O claro predominio das actividades co-

Gráfico 2. Exportacións Galicia destino Reino Unido.



Fonte: elaboración propia a partir de DataComex.

merciais faise especialmente evidente en termos de valor engadido: o 84,6 % do VAB do sector correspóndese con estas actividades, mentres que o 15,4 % provén das actividades industriais. Por conseguinte, este comercio exterior está vinculado a un crecente intercambio internacional de mercancías que xera valor engadido no subsector comercial a través das marxes comerciais que obtén.

En canto á distribución espacial do VAB do sector, no informe mencionado destácase que máis do 84 % xérase nas provincias da Coruña e Ourense. Na provincia de Pontevedra xérase o 15 % e en Lugo menos do 1 %.

Tal e como se sinalou anteriormente as manufacturas de consumos vinculadas ao sector téxtil, confección e calzado superan o 40 % do total de exportacións a ese país. Ademais, os saldos comerciais co Reino Unido son moi positivos. Neste contexto, a empresa galega máis exposta, entre outras razóns por unha cuestión de tamaño, é Inditex, con 103 tendas en chan británico.

A importancia relativa do Reino Unido como destino das exportacións deste sector é significativa e crecente. Segundo datos do IGE, en 2015 o 9,4 % das vendas internacionais tiñan como destino o Reino Unido, cifra esta que o sitúa no cuarto lugar, por detrás de Francia (13,7 %), Italia (11,4 %) e Portugal (10,4 %). Este peso aumentou nos últimos anos. De feito, as vendas ao Reino Unido en 2013 representaban o 5,8 % das exportacións totais do sector.

2.4.2. Automoción

Tal e como se sinalou previamente, a distribución das exportacións dunha economía está estreitamente vinculada

coa súa estrutura produtiva. Neste sentido, o sector da automoción, merece unha mención especial. Este sector ocupa un papel central dentro da industria galega, cuxas actividades aglutinan baixo o código CNAE 29 referente a "Fabricación de vehículos de motor, remolques e semirremolques". No ano 2015, último para o cal contamos con datos desagregados pola actividade no IGE, a actividade de fabricación de vehículos de motor xerou un VAB de 1 323,65 millóns de euros, o que supón un 13,95 % do total do VAB da industria e un 2,3 % do total do PIB galego no ano 2015.

Con todo, e do mesmo xeito que o sector industrial no seu conxunto, o sector automobilístico sufriu unha drástica redución na súa produción e VAB a raíz da crise, reducíndose este último un 30,23 % no período 2007-2012. Así mesmo, podemos observar como nos últimos anos da serie dispoñible, a produción, lonxe de recuperarse, estancouse, e ata o VAB diminuíu un 5,2 % no ano 2015 con respecto ao anterior.

Unha das principais características do sector automobilístico galego é a súa orientación exportadora. De feito, do total de produción no ano 2015 (7 384,04 millóns de euros) un 69,78 % foi exportado (5 152,63 millóns de euros), e un 2,3 % tivo como destino Reino Unido (168,84 millóns).

De acordo coa información que proporciona o IGE a este respecto, no ano 2017, do total de exportacións galegas, un 22,53 % corresponderon ao sector automobilístico, co que se erixiron como a segunda partida de exportación galega máis importante, só por detrás da industria téxtil. De igual modo destaca o comportamento das importacións con destino Galicia, nas que o sector automobilístico repre-

senta a principal partida, aglutinando un 29,18 % do total de importacións.

Doutra banda, no caso de exportacións galegas con destino Reino Unido, o sector automobilístico acapara un 23,15 % do total, de novo só por detrás do sector téxtil, mentres que no caso dos fluxos de importación só o 1,3 % das chegadas de produtos británicos correspóndense co sector automobilístico.

Pese a iso, Reino Unido eríxese como segundo país de destino e orixe de produtos automobilísticos, unicamente, en ambos os casos, por detrás de Francia, principal socio da nosa comunidade no que ao sector automobilístico se refire.

En definitiva, o sector automobilístico é un pilar fundamental na economía galega, tanto en termos de produción como de fluxos comerciais. En canto a estes últimos, destaca o protagonismo do Reino Unido, co que a saída do país da Unión Europea pode entenderse tanto en termos de ameaza, debido tanto ás posibles trabas á libre circulación de mercancías, que afectarán ás exportacións galegas, como en termos de oportunidade, pois estas posibles limitacións supoñerán un incremento no prezo dos *inputs* necesarios para a industria británica, así como dos *outputs*, co que nun mercado globalizado e competitivo outros países poderían ser capaces de atraer investimentos ata agora orientados a Reino Unido.

Nesta liña, cabería sinalar que no último informe levado a cabo pola Confederación da Industria Británica (CBI), publicado o día 11 de abril e cuxo obxectivo é identificar os ámbitos prioritarios da futura relación entre Reino Unido e a Unión Europea tralo BREXIT para un total de 23 sectores, dos anteriores sectores, unicamente se inclúe expresamente o da automoción. Sobre este sector, o citado documento reflicte que se debería manter o dereito da Axencia de Certificación de Vehículos do Reino Unido de emitir certificacións europeas, co fin de que os fabricantes que vendan un tipo de vehículo en ambos os mercados eviten ter que realizar dúas verificacións que implican maiores custos, atrasos e ineficiencias. Do mesmo xeito, o mellor xeito de cumprir cos obxectivos ambientais é traballar de forma transfronteiriza, polo que o sector do automóbil tamén busca a harmonización normativa coa UE no que respecta ás emisións de CO₂ e contaminantes atmosféricos.

2.4.3. Combustibles

O sector dos combustibles é tradicionalmente un dos sectores que ás veces repercuten no ritmo ascendente ou descendente das vendas ao estranxeiro. A evolución deste sector está asociado en gran medida a actividades relacionadas coa refinería de Repsol situada na cidade da Coruña.

O sector do combustible foi tradicionalmente o segundo en importancia das exportacións coruñesas por detrás do téxtil. Neste caso, os resultados obtidos polo tráfico de cru e os seus derivados impulsados pola refinería coruñesa está

estritamente vinculado á evolución do prezo do petróleo. En 2017 as vendas deste sector supoñen o 6,9 % do valor das exportacións galegas ao Reino Unido, e sitúase como o terceiro en peso relativo.

2.4.4. Manufacturas de pedra e xeso

O seguinte sector por peso nas exportacións de Galicia ao Reino Unido é o das manufacturas de pedra e xeso. Non en balde, Reino Unido é o segundo mellor cliente das canteiras galegas, despois de Francia.

Segundo fontes empresariais do sector da lousa, os efectos do BREXIT derívanse fundamentalmente da incerteza xerada pola saída de Inglaterra da Unión Europea que parece frear a recuperación do mercado inglés. Pola súa banda, os importadores que afirman prefiren agardar a tempos de maior seguridade legal e económica para formalizar os seus pedidos.

Os empresarios do sector identifican como unha das principais ameazas a posible depreciación da libra, na medida en que a dita depreciación pode supoñer un descenso de importacións de produtos da UE. Ademais, tamén temen a implantación de políticas máis proteccionistas con respecto a produtos da UE. No en tanto, estes potenciais efectos negativos poderían verse neutralizados polo feito de que a principal vantaxe competitiva da lousa española e galega reside en que se trata dun produto exclusivo e de alta calidade.

A longo prazo, aos empresarios do sector tamén lles preocupa que a capacidade de financiamento do mercado británico se vexa afectado negativamente pola inestabilidade financeira que podería acompañar o BREXIT. No peor dos casos, este factor podería dificultar o financiamento de proxectos de investimento, co cal, o máis probable é que incida negativamente na dimensión do sector da construción en Gran Bretaña, o cal podería provocar unha redución potencial da demanda de materiais de construción, o que afectaría ao sector da pedra natural.

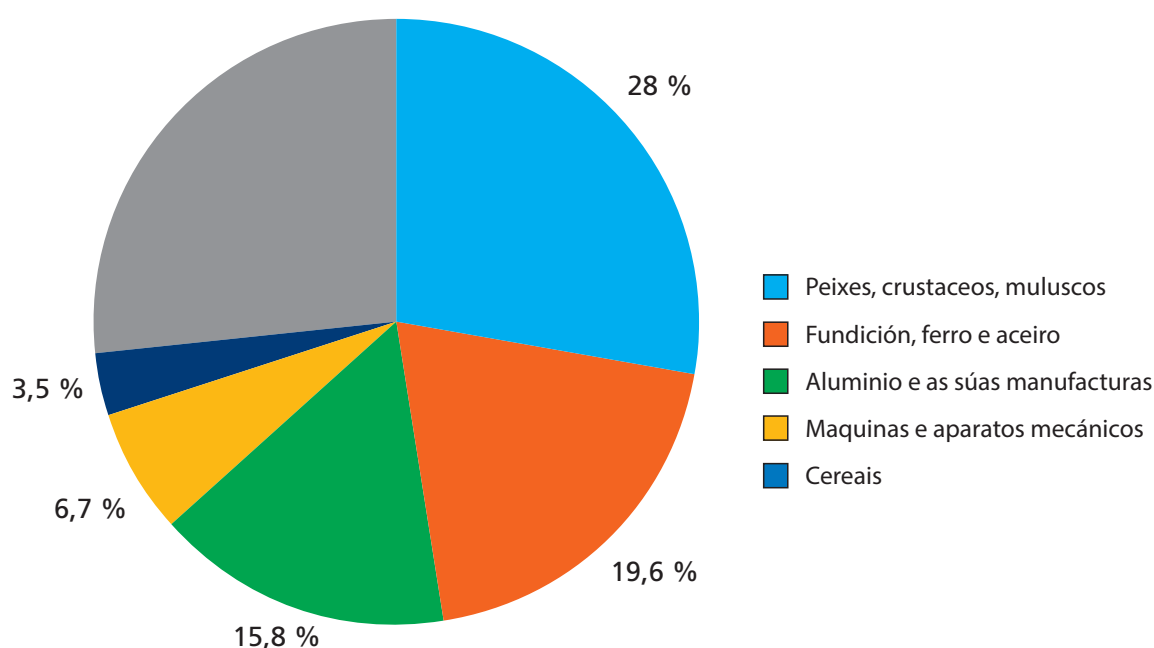
2.4.5. Conservas de peixe

O sector das conservas de peixes e mariscos de Galicia consolidouse como un referente indubidable na economía da nosa comunidade. As empresas do sector achegan o 2,8 % do PIB da nosa comunidade e dan emprego a preto de 12 000 traballadores en 67 empresas.

A nivel mundial, España é unha referente en variedade de preparacións e presentacións. Destacan o atún, sepias e calamares, mexillóns, sardiñas, xardas ou as anchoas. En 2017, Galicia consolidouse como a comunidade autónoma que ten máis relevancia na actividade nacional, tanto polo número de empresas como en facturación e nos postos de traballo creados. De feito, Galicia representa arredor do 80 % da produción estatal.

Neste contexto, a internacionalización é un aspecto estratéxico para este sector. Precisamente, nesta liña e de cara

Gráfico 3. Importacións Galicia destino Reino Unido.



Fonte: elaboración propia a partir de DataComex.

ao futuro, desde a Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Peixes (Anfaco) poñen o foco no resultado das negociacións entre a UE e Reino Unido polo BREXIT. Segundo os últimos datos que ofrece Anfaco, o Reino Unido é un mercado ao que España vende ao ano 21 000 toneladas por case 100 millóns de euros. Estas cifras sitúan ao mercado británico como relevante para España, dado que este país é un dos principais compradores deste tipo de produtos. En concreto, os principais destinos son Italia e Francia, a onde se dirixen case a metade das exportacións. Por detrás destes países, sitúanse por esta orde Portugal, Alemaña, Países Baixos e Reino Unido.

Tal e como reflectían os datos do **Gráfico 2**, do total das exportacións de Galicia ao Reino Unido, as vendas de conservas de peixe superan o 3 %. Neste sentido, para Anfaco a saída de Reino Unido da UE xera inquietude na medida en que podería implicar a restauración dos aranceis e a necesidade de negociar un tratado de libre comercio que podería tardar en alcanzarse e ata incorporar disposicións menos favorables ás vixentes actualmente, o cal podería acabar afectando significativamente aos fluxos comerciais no sector industrial de produtos transformados de peixe e marisco.

2.5. Distribución sectorial das importacións galegas

Polo que respecta á distribución sectorial do total de importacións da Comunidade autónoma de Galicia en 2017, os sectores con maior peso foron: automóbil (27,72 %; máis de 17 puntos provenientes do subsector de compoñentes); alimentos (20,65 %; case 16 puntos inducidos polo subsector da pesca); produtos enerxéticos (15,12 %; máis de

12 puntos do subsector de petróleo e derivados), manufacturas de consumo (12,08 %; case 11 puntos achegados polo subsector de confección-téxtil), semimanufacturas (12,03 %; máis de 5 puntos achegados polo subsector metálico e máis de 4 polo químico) e bens de equipo (8,36 %).

Se nos circunscribimos á distribución sectorial das importacións galegas con orixe no Reino Unido, un dos seus trazos máis destacables é que esta se desvía substancialmente da distribución do total de importacións antes mencionada. A principal diferenza é o menor peso do sector do automóbil e das manufacturas de consumo. Pola contra, o peso do subsector da pesca é substancialmente maior no conxunto das importacións procedentes do Reino Unido que no caso das exportacións.

As cifras correspondentes aos sectores produtivos da economía galega cun peso relativo máis significativo no conxunto de importacións procedentes do Reino Unido visualízanse no **Gráfico 3**.

As importacións de peixe, crustáceos e moluscos constitúen o subsector con maior peso relativo nas importacións procedentes do Reino Unido. Trátase fundamentalmente de produtos que utiliza a industria conserveira como materia prima para a súa transformación, posto que a industria se nutre fundamentalmente de produto importado para elaborar os seus preparados. Ademais, UK é un país netamente abastecedor do sector transformador, que compra ao ano ás illas materia prima por 225 millóns de euros, sobre todo de pescada. Este e tipo de importacións concéntranse fundamentalmente na provincia de Pontevedra (62 % no ano 2017), A Coruña (27,6 %), Lugo (10 %). Loxicamente, esta distribución espacial vén condi-

cionada en gran medida pola localización das plantas das empresas conserveiras.

Pola súa banda, as importacións de ferro e aceiro que supoñen un 19,6 % do total de importacións procedentes do Reino Unido concéntranse na súa práctica totalidade (94,72 %) na provincia da Coruña.

En canto ao aluminio e as súas manufacturas as importacións procedentes do Reino Unido están asociadas practicamente na súa totalidade á actividade da factoría da multinacional Alcoa situada en San Cibrao (Lugo). Non en balde, o 81,47 % das importacións corresponden á provincia de Lugo.

2.6. O comercio exterior galego por provincias

Finalmente, a análise por provincias, en consonancia coa estrutura sectorial da economía galega e a súa distribución espacial, mostra unha marcada concentración do comercio exterior de Galicia nas provincias da Coruña e Pontevedra. En efecto, o comercio exterior de bens de Galicia, desagregado por provincias, ao concluír o ano 2017, reflicte o elevado peso que manteñen a Coruña e Pontevedra.

En concreto, no terreo da exportación, A Coruña representa o 50,79 % do total das vendas internacionais Galicia e Pontevedra o 42,31 %; mentres que Ourense e Lugo contribuíron co 3,88 % e 3,28 % respectivamente.

No en tanto, se se analiza exclusivamente nas exportacións con destino ao mercado británico, as anteriores porcentaxes cambian substancialmente. No **Gráfico 4** ponse de manifesto que, en comparación coa distribución xeográfica do conxunto das exportacións galegas, a exposición ao

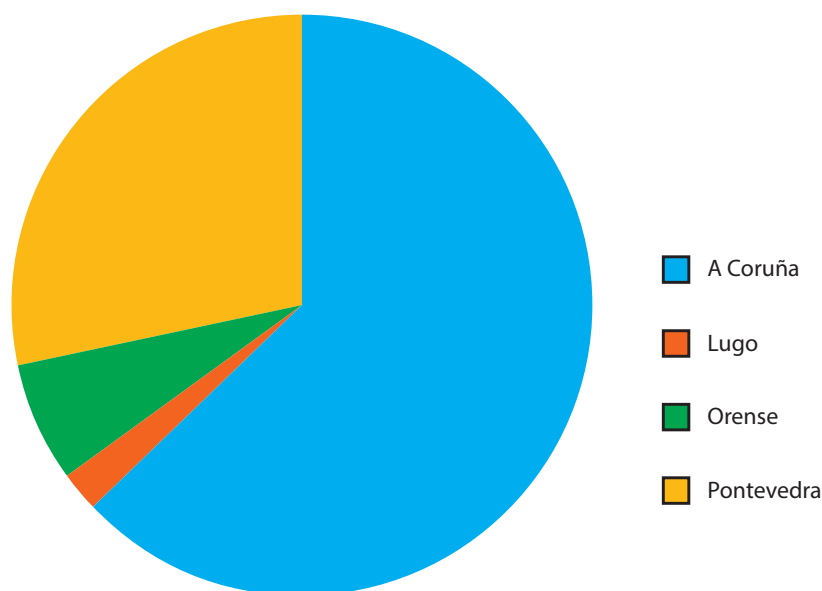
mercado británico é maior nos casos da Coruña (62,8 %) e Ourense (6,6 %) e menor nos de Pontevedra (28,2 %) e Lugo (2,4 %).

Máis concretamente, no caso das exportacións da Coruña ao Reino Unido, un 65 % do seu valor correspóndese con produtos do sector téxtil (incluíndo o calzado) mentres que o sector dos combustibles minerais representa o 11 % do valor das exportacións. Detrás destas cifras, está a actividade de empresas como Inditex e Repsol. Na provincia de Pontevedra, a concentración sectorial das exportacións ao Reino Unido é aínda máis acusada. O 81,2 % do valor das exportacións desta provincia correspóndense co sector da automoción, no que a importancia de empresa Citroën é ben coñecida. No caso da provincia de Ourense, algo máis da metade das exportacións (51,2 %) son produtos que teñen que ver co subsector das manufacturas de pedra (granito, lousa, etc.). Pola súa banda, o valor das exportacións da provincia de Lugo ao Reino Unido apenas supera o 2 % do total mostrando unha composición moito menos concentrada que nas demais provincias.

No concernente ao total das importacións, no ano 2017, Pontevedra é a provincia que concentra o maior peso (52,87 %) seguida da Coruña o 40,24 %. Moi lonxe destes valores sitúanse as porcentaxes de Lugo (3,64 %) e Ourense (3,22 %).

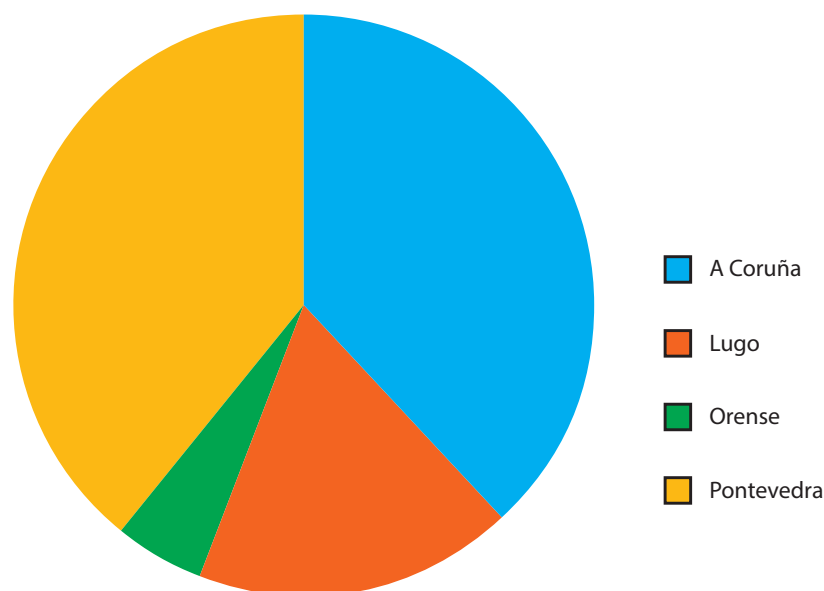
Uno dos aspectos para destacar no relativo ás importacións, é que a distribución provincial do peso relativo das que teñen a súa orixe no Reino Unido, presenta un perfil diferente ao comentado anteriormente para o caso das exportacións. Tal e como reflicte o **Gráfico 5**, as provincias da Coruña e Pontevedra teñen un peso equiparable (38,14 % e 39 % respectivamente), seguidas de Lugo (17,83 %) e Ourense (5,04 %).

Gráfico 4. Distribución provincial das exportacións ao Reino Unido (ano 2017).



Fonte: Elaboración propia a partir de datos do IGE.

Gráfico 5. Distribución provincial das importacións procedentes do Reino Unido (ano 2017).



Fonte: Elaboración propia a partir de datos do IGE.

Entrando un pouco máis en detalle, na Coruña o 48,7 % das importacións son produtos encadrados no sector da fundición o ferro e o aceiro, mentres que o 21,36 % do valor das compras constitúeno produtos relacionados coa pesca e a acuicultura. Precisamente este mesmo sector é o que ten un maior peso nas importacións de Pontevedra (44,65 %). Tal e como xa sinalou no seu momento, o protagonismo deste sector está estreitamente vinculado coa importación de produto para ser transformado pola industria conserveira, industria esta cun importante grao de implantación nas provincias da Coruña e Pontevedra.

Pola súa banda, Lugo é a provincia galega cun maior nivel de concentración de importacións con orixe no Reino Unido. De feito, o 72,1 % destas encádranse no sector do aluminio, o cal se explica pola actividade da factoría da multinacional de Alcoa que se sitúa nesta provincia. Ourense ademais de ser a provincia galega con menor peso no conxunto das importacións procedentes do Reino Unido, é a que presenta tamén un menor grao de concentración destas. Neste caso é o sector do cobre e os seus manufacturas o que ten un maior peso, 32,1 %).

3. Exposición comercial ao BREXIT por sectores económicos

A *priori*, a redución da demanda interna británica e a posible depreciación da libra constitúen dúas das principais canles a través das cales se poden transmitir efectos negativos do BREXIT. En aras de precisar o grao de exposición da economía galega ao BREXIT, pódese cuantificar a exposición dos subsectores que previamente foron identificados

como os que teñen maior peso nas relacións comerciais co Reino Unido.

Unha primeira medida cuantitativa do grao de exposición comercial dun determinado sector económico é o cociente entre as exportacións deste sector desde unha determinada rexión (no noso caso Galicia) con destino Reino Unido e o total de exportacións de todos os sectores desta rexión (Galicia) ao mundo. Este índice é particularmente importante porque indica a importancia que ten o Reino Unido como destino de exportación para un grupo específico de mercancías producidas por unha rexión específica.

Na **Táboa 3** preséntanse os resultados que mostran os mencionados cálculos para o caso galego.

Máis aló de tomar como un primeiro valor de referencia o 6,55 % que supoñen as exportacións galegas ao Reino Unido con respecto ao total das exportacións, unha análise máis pormenorizada a nivel sectorial permite constatar que os dous sectores máis expostos serían o téxtil e o relacionado coa automoción e o motor. En particular se agrupamos os subsectores do téxtil e do calzado, obtense un valor do grao de exposición do 2,7 %. Pola contra, o sector dos bens de equipo, que tamén realizou unha importante achega ao superávit comercial galego non aparece entre os sectores máis expostos ao comercio co Reino Unido. Tal e como se pode constatar, os resultados desta análise están en consonancia e veñen confirmar os derivados da análise descritiva previa dos fluxos comerciais entre Galicia e o Reino Unido.

En liñas xerais pódese afirmar que a exposición comercial da economía galega ao Reino Unido é menor que a da economía española, e esta é á súa vez menor que a da UE-27.

Táboa 3. Índice de exposición sectorial da economía galega.

Sector	2017	Índice de exposición por sector
TOTAL DE EXPORTACIÓNS GALEGAS	21 679 444	
TOTAL EXPORTACIÓNS GALEGAS A REINO UNIDO	1 420 987	6 55 %
Roupa e complementos de vestir, excepto os de punto	357 979	1,65%
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos e demais vehículos terrestres, as súas partes e accesorios	328 891	1,52 %
Roupa e complementos de vestir, de punto	177 993	0,82 %
Combustibles e aceites minerais e produtos da súa destilación; mat bituminosas; ceras min.	98 611	0,45 %
Manufacturas de pedra, xeso, cemento, amianto, mica ou materias análogas	52 293	0,24 %
Calzado, polainas, botíns e artigos análogos; partes destes artigos	49 620	0,23 %
Preparación de carne, de peixe ou de crustáceos e de moluscos	44 761	0,21 %
Madeira, carbón vexetal e manufacturas de madeira	39 515	0,18 %
Reactores nucleares, caldeiras, máquinas, aparellos e artefactos mecánicos	31 868	0,15 %
Aluminio e manufacturas de aluminio	30 038	0,14 %

Fonte: Elaboración propia a partir de datos do IGE.

4. Exposición PIB e rendas do traballo laboral rexionais ao BREXIT

Como complemento ás análises previas nos que se trata de ofrecer unha primeira aproximación ao grao de exposición comercial da economía galega ao BREXIT baseada na magnitude, evolución e composición das relacións comerciais, contamos con estudos como o de Chen *et alii* (2017) no que se analiza en que medida as distintas rexións e países da Unión Europea están expostas a posibles efectos negativos do BREXIT relacionados co comercio, sen considerar outros posibles efectos complementarios. En particular, trátase dun estudo no que se cuantifican as proporcións do PIB rexional e das rendas do traballo rexionais que están expostas a risco como consecuencia do BREXIT.

Obviamente, a medida en que estes riscos se materializan na realidade dependerá dos acordos que finalmente se adopten entre UE e UK.

A análise levada a cabo por estes autores vén cubrir un baleiro metodolóxico importante, dado que medidas simples de exportacións e importacións como as utilizadas nas análises dos apartados anteriores deste estudo poden non resultar suficiente ilustrativas dos potenciais efectos do BREXIT sobre unha rexión e poden ofrecer visións un tanto nesgadas.

Neste sentido, un dos principais problemas é que as estatísticas oficiais de comercio en termos brutos non descuentan o valor dos bens intermedios importados á hora de cuantificar o valor das exportacións. Isto pode xerar un incremen-

to artificial das cifras de comercio, xa que o valor do ben intermedio importado aparece tanto nas importacións do país como nas exportacións, co que o volume do comercio mundial acaba sobreestimándose nun contexto de maior fragmentación internacional da produción.

A nivel país, o valor agregado estranxeiro nas exportacións, o que indica é que parte das exportacións brutas do país son insumos que foron producidos noutros países, ou, noutras palabras, en que medidas as exportacións dun país dependen do contido de importacións

En realidade, o verdadeiramente relevante á hora de abordar o grao de exposición ao BREXIT é a participación internacional das economías nacionais e/ou rexionais nas Cadeas Globais de Valor (CGV), tendo en conta que os patróns comerciais responden cada vez menos á lóxica da produción integramente nacional. O concepto de cadeas globais de valor (CGV), fai referencia ao conxunto de actividades ou etapas de produción que se realizan en diferentes países e que son requiridas para a elaboración e venda de bens e servizos finais, desde as fases iniciais de produción de insumos básicos ata a dotación de servizos de pos venda.

A medición do comercio en valor engadido salva o principal nesgo que afecta ás medicións tradicionais debido, precisamente, ao auxe das CGV. Este nesgo deriva da dobre contabilización que se produce coa metodoloxía tradicional, que considera o valor bruto das exportacións, sen considerar contablemente e con carácter previo o valor engadido foráneo incorporado nos bens e servizos exportados.

Así mesmo, o posicionamento da nosa economía dentro das CGV pode ser relevante para analizar os efectos deri-

Táboa 4. Grao de exposición en termos de PIB nacional.

Países	Exposición do PIB ao BREXIT
Reino Unido	12,20 %
Irlanda	10,12 %
Alemaña	5,48 %
Países Baixos	4,39 %
Bélxica	3,50 %
España	0,77 %
Portugal	0,67 %
Unión Europea	2,64 %
Galicia	0,57 %

Fonte: elaboración propia a partir de Chen *et alii* (2017).

vados de procesos internacionais que posiblemente modificarán os fluxos comerciais internacionais, como a saída do Reino Unido da Unión Europea ou os posibles cambios na política comercial nos Estados Unidos de América.

Co obxectivo de superar esta limitación, Chen *et alii* (2017) utilizan o denominado Indicador do valor engadido doméstico nas exportacións (DVAiX). En concreto, a estimación de este indicador permite cuantificar o valor engadido doméstico das exportacións das rexións da UE a UK e o DVA nas exportacións das rexións de UK á UE.

En última instancia, a medida destes autores proporciona a porcentaxe do PIB rexional e das rendas do traballo incorporados nos fluxos comerciais entre exportadores da UE e importadores de UK e viceversa. Tomamos como referencia os resultados deste traballo, porque se trata dunha metodoloxía que permite identificar os sectores e rexións que poderían verse particularmente afectados por unha potencial redución da demanda británica e que mostra uns resultados que se poderían cualificar de realistas.

Evidentemente, a exposición varía dependendo da rexión, a principal conclusión que se deriva do estudo é a escasa exposición das rexións europeas ao BREXIT en comparación á exposición do Reino Unido, principal sufridor dos posibles riscos asociados a este proceso (véxase **Táboa 4**). De feito, a exposición do Reino Unido ao BREXIT é 4,6 veces superior que o resto da UE no seu conxunto, e dentro do Reino Unido son as rexións economicamente máis débiles as que previsiblemente sufrirán maiores impactos.

No que respecta á UE, aínda que a exposición non se mostra excesivamente relevante en conxunto, as rexións do norte e oeste de Europa (rexións de Irlanda, Países Baixos, Bélxica e Alemaña) están máis expostas aos riscos do BREXIT que as do sur ou Europa do Leste.

Os resultados que mostra o citado estudo poñen de manifesto que a práctica totalidade de rexións de UK son máis vulnerables ao BREXIT que as rexións de calquera outro país. Nesta liña, ponse de relevo a existencia dunha certa lóxica xeográfica (centro-periferia) na distribución dos efectos do BREXIT no sentido de que se constata que as rexións do noroeste de Europa que se caracterizan por un elevado grao de urbanización están máis expostas ao BREXIT que as rexións do sur e do leste.

Máis especificamente, despois das rexións irlandesas, as rexións alemás son as seguintes máis expostas con niveis de exposición ao BREXIT da orde do 4,5 ao 6,4 % do PIB rexional (as rexións do sur de Alemaña son as que presentan os niveis máis altos), seguidas polas rexións dos Países Baixos (entre o 3,5 e o 5 % do PIB rexional) e as rexións de Bélxica (2,8 ao 4 %) e Francia (1,8 % ao 2,7 %).

Se en lugar do PIB rexional, tomamos como referencia as rendas do traballo rexionais, os resultados son moi similares aos obtidos para o caso do PIB rexional

Outro dos trazos destacables dos resultados do estudo é que nalgúns países o grao de exposición varía considerable entre rexións do mesmo país (tal é o caso de Alemaña por exemplo). Pola contra, no caso español, non se observa unha heteroxeneidade tan manifesta, de feito, a totalidade de rexións situaríase na franxa entre o 0 e 2 % de grao de exposición.

Se centramos o foco no caso da economía galega, conségtase que a exposición do PIB galego ao BREXIT é inferior á media de España, onde é a terceira rexión española que menos afectada se vería, só por detrás de Canarias (0,51 %) e Castela e León (0,54 %) que mostran porcentaxes moi similares ao de Galicia (**Táboa 5**).

Destaca en ambos os casos a exposición das industrias primarias e manufacturas, aínda sendo o posible efecto nestes ámbitos moi reducido.

Táboa 5. Grao de exposición en termos de PIB rexional (Proporcións do PIB rexional que están en risco debido ao BREXIT).

Rexión	Industrias primarias	Manufactura	CConstrución	Servizos	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%
Comunidade Foral de Navarra	1.95 %	1.07 %	0.07%	0.63%	0.75%
A Rioxa	1.59 %	1.22 %	0.06%	0.70%	0.79%
Aragón	1.56 %	0.93 %	0.11%	0.50%	0.60%
Comunidade de Madrid	1.92 %	1.26 %	0.25%	0.96%	0.94%
Castela e León	1.25 %	0.90 %	0.10%	0.43%	0.54%
Castela – A 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 %
Comunidade 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 %
Rexión de Murcia	2.01 %	1.05 %	0.06 %	0.66 %	0.76 %
Cidade Autónoma de Ceuta	1.76 %	1.04 %	0.14 %	0.73 %	0.72 %
Cidade Autónoma de Melilla	1.42 %	1.18 %	0.15 %	0.76 %	0.74 %
Canarias	1.67 %	0.73 %	0.17 %	0.45 %	0.51 %

Fonte: elaboración propia a partir de Chen *et alii* (2017).

En canto ao ingreso laboral, aínda que non se presentan datos nacionais, a proporción en risco no caso galego é dun 0,5 %, e é de novo unha das comunidades españolas menos afectadas, só por detrás de Canarias (0,4 %) e Castela e León (0,4 %) e á vez ca outras comunidades como Andalucía, Aragón, Castela- A Mancha, Extremadura e Balears (Táboa 6).

Os resultados que se recollen nas táboas anteriores son compatibles coas análises e últimos datos dispoñibles en materia de cuantificación rexional do grao de participación da economía galega na s CVG (Rodil e Martin, 2016). Estas estimacións veñen poñer de manifesto que comunidades autónomas como Cataluña, Cantabria, Madrid e País Vasco, son as que teñen maior valor engadido doméstico incorporado nas exportacións do resto do mundo. Tal e como se observa na Táboa 5 e Táboa 6, estas rexións tamén son as que teñen un maior grao de exposición ao BREXIT no contexto español.

En termos xerais, a tendencia observada con carácter xeral relativa ao avance nos índices de participación en CG aínda que existen disparidades significativas no nivel de participación en CGV das rexións españolas, que ademais aumentaron (Rodil e Martin, 2016). Loxicamente, o nivel de participación en CGV atópase fortemente vinculado á especialización sectorial exportadora da rexión en cuestión e, en consecuencia, presentarán maior inserción aquelas comunidades autónomas que posúan unha especialización sectorial relativa enfocada en industrias cuxa intensidade tecnolóxica sexa máis propensa á fragmentación produtiva internacional.

En suma, Galicia ten unha participación nas CGV lixeiramente inferior á media de España. Isto ten que ver coa súa especialización produtiva e é un dos condicionantes que explica un menor grao de exposición ao risco asociado ao BREXIT.

Táboa 6. Grao de exposición en termos de ingreso laboral rexional (Proporcións das rendas do traballo que están en risco debido ao BREXIT).

Rexión	Industrias primarias	Manufactura	Construción	Servizos	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 %
Comunidade Foral de Navarra	1.61 %	1.03 %	0.07 %	0.51 %	0.6 %
A Rioxa	1.52 %	1.20 %	0.06 %	0.57 %	0.7 %
Aragón	1.37 %	0.89 %	0.11 %	0.40 %	0.5 %
Comunidade de Madrid	1.96 %	1.19 %	0.25 %	0.90 %	0.9 %
Castela e León	1.10 %	0.86 %	0.10 %	0.32 %	0.4 %
Castela – A Mancha	1.15 %	1.03 %	0.06 %	0.44 %	0.5 %
Estremadura	1.13 %	0.80 %	0.06 %	0.49 %	0.5 %
Cataluña	2.64 %	1.37 %	0.18 %	0.76 %	0.8 %
Comunidade 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 %
Rexión de Murcia	2.10 %	1.06 %	0.06 %	0.54 %	0.6 %
Cidade Autónoma de Ceuta	2.33 %	1.04 %	0.14 %	0.54 %	0.6 %
Cidade 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 %

Fonte: elaboración propia a partir de Chen *et alii* (2017).

5. Índice de exposición rexional ao BREXIT do Comité Europeo de Rexións

Ademais do traballo de Chen *et alii* (2008), recentemente (o 4 de abril de 2018, un equipo do Comité Europeo de Rexións publicou un estudo cuxo obxectivo tamén é proporcionar unha análise sobre a exposición das rexións da EU-27 ao Reino Unido e o probable impacto da retirada do Reino Unido da UE nas rexións e cidades da EU-27 (Levarlet, Seri, Zingaretti, Hrelja e Longeroux, 2018) .

A principal achega deste estudo é o cálculo de índice de exposición sectorial que cobre as rexións da EU-27. Os cálculos baséanse en datos actualizados sobre os fluxos comerciais (exportacións) que teñen en conta seis sectores económicos clave da EU-27 (os vehículos de transporte, a

maquinaria, a electrónica, o sector téxtil e do moble, as hortalizas, os produtos alimenticios e a madeira, química e plásticos).

Este estudo define tres indicadores diferentes relacionados coa exposición dos sectores a nivel nacional e rexional, así como un índice de especialización que mide a resiliencia da economía dunha rexión ao BREXIT. En concreto, á parte dun indicador do grao de exposición comercial similar ao analizado nun epígrafe anterior, este estudo aplica unha metodoloxía que lle permite estimar valores para o que denomina un índice de exposición rexional ao BREXIT.

Para a estimación deste índice sintético analiza os datos da estrutura produtiva a nivel rexional co fin de identificar as rexións máis especializadas nos tres principais sectores exportadores ao Reino Unido para cada nación. Máis especificamente, calcúlase o Índice de Exposición Rexional ao BREXIT como a diferenza entre a porcentaxe de persoas

empregadas dentro da rexión e o sector e a media nacional dos empregados do sector calculado tendo en conta todas as rexións do país.

En definitiva, o cálculo dos valores deste índice, permite identificar, para cada sector, algúns dos países e rexións que poderían verse máis afectados polo BREXIT. En termos xerais, deste estudo despréndese que ningunha rexión española figura entre as máis expostas en ningún dos mencionados sectores que se teñen en conta para esta análise.

O estudo levado a cabo polo Comité Europeo de Rexións complétase coa obtención dun índice Herfindahl-Hirschman (índice H) para cada unha das rexións e sectores considerados. O suposto básico que subxace ao uso do índice H é que canto maior sexa o grao de diversificación da estrutura económica dunha rexión, maior é a súa capacidade de resistencia desta rexión aos efectos negativos do BREXIT vinculados ás posibles alteracións que se produzan en fluxos comerciais. Loxicamente, as economías coas estruturas produtivas moi diversificadas non mostran unha dependencia fundamentalmente das exportacións dun ou dous sectores e, polo tanto, estarán menos expostas ás modificacións que sufra a relación de intercambio.

Concretamente calculouse o Índice Herfindahl Hirschman para cada unha das NUTS 2 rexións da UE-27 a partir da seguinte expresión

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

Onde s_i é a proporción de empregados do sector sobre o número total de empregados para esa rexión, e N é o número de sectores. Polo tanto, nunha rexión con dous sectores cun 50 % de empregados cada un, o Herfindahl Hirschman, o valor do índice é igual a $0,502 + 0,502 = 1/2$. As gamas do Índice Herfindahl Hirschman (H) de $1/N$ a un, onde N é o número de sectores da rexión. Canto máis alto sexa o valor do índice para unha rexión menos diferenciada (máis especializada) será a súa estrutura produtiva.

Aquí si que os resultados sitúan a Galicia cun índice H superior á media das rexións europeas, constituirían un síntoma de maior vulnerabilidade destes sectores. Agora ben, chegados a este punto convén insistir en que, máis aló do grao de exposición, o impacto efectivo nas diferentes rexións dependerá dos acordos no proceso de negociación que se

alcancen para cada sector e do peso que cada sector teña na estrutura produtiva desa rexión específica.

6. Sector turístico e BREXIT

No ámbito do sector servizos, o turismo desempeña un papel especialmente destacado. A importancia do sector turístico para a economía galega resulta incuestionable, constitúe un dos sectores máis activos e con maior capacidade como elemento dinamizador da economía e do mercado de traballo.

O peso do sector turístico no PIB da nosa comunidade pódese aproximar a partir do peso das actividades de hostalaría, encadradas nos códigos CNAE 55 e 56 referentes a servizos de aloxamento e servizos de comidas e bebidas. No ano 2015, o último para o cal dispoñemos de datos desagregados polas actividades CNAE no Instituto Galego de Estatística, o PIB a prezos de mercado da comunidade ascendeu a 56 830,9 millóns de euros. O VAB do sector servizos no seu conxunto representou un 63 % do total do PIB, mentres que as actividades de hostalaría representaron un 5,6 % do total. Concretamente, o valor engadido bruto dos servizos de aloxamento situouse nun 0,7 % do PIB galego, mentres que os servizos de comidas e bebidas supuxeron un 4,95 %.

De acordo con outras fontes, a importancia do turismo sobre o PIB de Galicia, en 2015, foi do 12 % segundo datos de Impactur e do 11 % do emprego, segundo datos da Enquisa de Poboación Activa (EPA).

En principio, as rexións fortemente dependentes do turismo poderían sufrir os efectos futuros do BREXIT, especialmente se un BREXIT duro dificulta o movemento dos viaxeiros. Isto é especialmente certo para os destinos tradicionais e populares dos turistas británicos, no Mediterráneo e nas rexións costeiras atlánticas de Portugal e Francia.

Unha análise máis pormenorizada do sector, permítenos realizar algunhas consideracións sobre o grao de exposición deste importante sector da economía galega ao BREXIT.

En primeiro lugar, como dato de referencia cabería sinalar que do total de viaxeiros chegados a España no ano 2017, só un 1,58 % fixaron o seu destino en Galicia (Táboa 7). Así mesmo, mentres que un 23 % dos turistas chegados ao territorio nacional procedían de Reino Unido, só o 0,6 % destes recaláron en Galicia.

Táboa 7. Turistas chegados a España e Galicia segundo a procedencia (total e Reino Unido).

Ano	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 %)

Fonte: Elaboración propia a partir de datos do INE.

Táboa 8. Turistas chegados a Galicia segundo procedencia.

Ano	Total	España		Estranxeiro		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%

Fonte: Elaboración propia a partir de datos do INE.

Por outra banda, no ano 2017 en Galicia superáronse os 5 millóns de turistas, dos cales máis de un 71 % foron residentes españois e case un 29 % estranxeiros (**Táboa 8**). Ademais, os turistas procedentes de Reino Unido unicamente representan o 2,2 % do total do turismo chegado a Galicia, e un 7,67 % dos turistas estranxeiros.

Doutra banda, o gasto medio por turista situouse en España en 1 062 euros en 2017, con un incremento do 3,28 % fronte ao ano 2016. Ademais, os datos dispoñibles a este respecto poñen de manifesto que o principal elemento que determina o gasto dun turista é a súa na-

cionalidade. Neste sentido, cabería destacar que o gasto medio do turista inglés é inferior á media, situándose en 928 euros por, malia sufrir un incremento do 1,84 % fronte ao 2016.

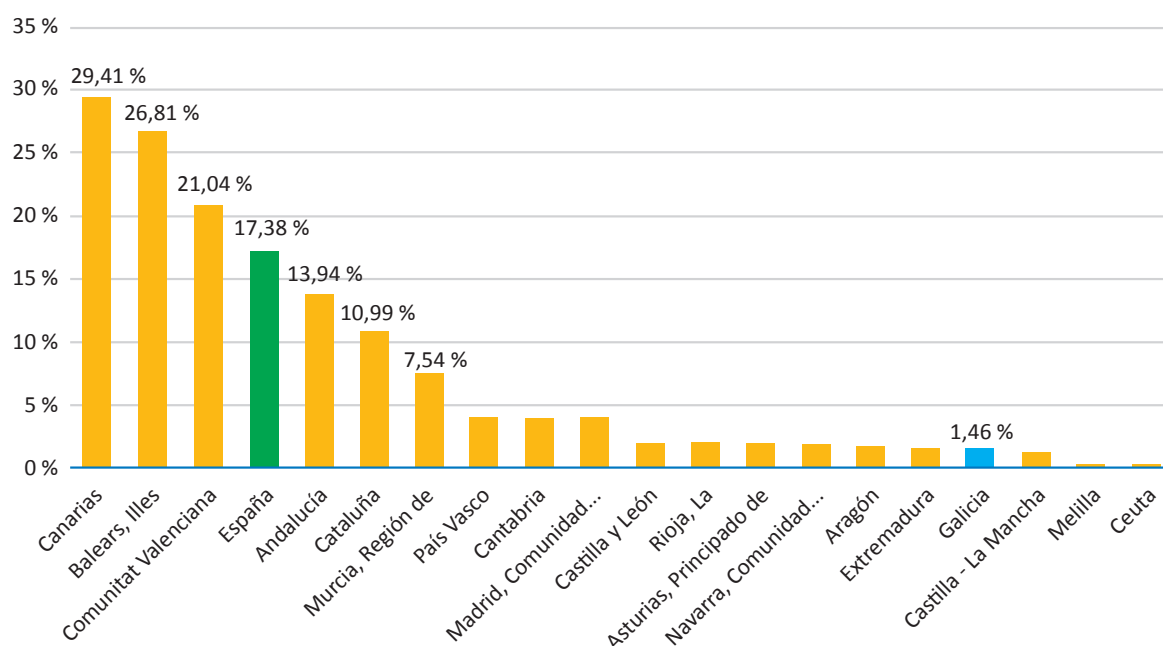
Se se toma como referencia os datos oficiais máis recentes sobre as noites que fan os turistas británicos, Galicia non mostra unha dependencia tan forte como outras comunidades autónomas tales como Canarias ou as da costa mediterránea (véxase **Táboa 9** e **Gráfico 6**). É máis, Galicia sitúase claramente entre os territorios menos expostos e, en todo caso, moi inferior á media española.

Táboa 9. Noites dos viaxeiros por comunidades e cidades autónomas, país de residencia e meses.

Comunidade autónoma	Total	Reino Unido	% sobre o total
Canarias	69 702 820	20 497 041	29,41 %
Baleares	58 712 365	15 739 310	26,81 %
Comunidade 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 %
Rexión 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 %
Comunidade de Madrid	22 236 492	892 570	4,01 %
Castela e León	7 855 173	169 326	2,16 %
A Ríoxa	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 %
Estremadura	2 298 166	34 440	1,50 %
Galicia	8 241 692	120 225	1,46 %
Castela - A Mancha	3 553 136	50 621	1,42 %
Melilla	159 269	606	0,38 %
Ceuta	185 235	526	0,28 %

Fonte: Elaboración propia a partir de datos do INE.

Gráfico 6. Noites dos turistas británicos 2016 (% sobre o total).



Fonte: Elaboración propia a partir de datos do INE.

Por outra banda, cabe destacar un dos principais atractivos turísticos de Galicia, o Camiño de Santiago, ao que o Reino Unido lle proporcionou no ano 2016 máis de 6 000 peregrinos, e foi o sexto país estranxeiro en número de peregrinos chegados. Con todo, sobre os máis de 278 000 peregrinos rexistrados ese mesmo ano, a porcentaxe inglesa apenas representa algo máis do 2 %.

As posibles trabas á libre circulación de persoas posiblemente afecten ao turismo inglés, fundamental para a economía española, con todo, e malia os sucesivos incrementos no número de turistas ingleses chegados á nosa comunidade (no ano 2017 o número de turistas ingleses incrementouse nun 12,6 %), o peso do turismo inglés non é un pilar fundamental para a nosa comunidade.

No en tanto, a escasa dependencia actual do turismo galego con respecto ao mercado británico que se desprende de todos os indicadores manexados, non debe facer perder de vista a aposta por un turismo internacional que contribúa a avanzar na consecución do obxectivo de desestacionalización. Neste sentido, a incerteza que rodea ao BREXIT non deixa de ser un motivo de inquietude para o sector.

Nestas liñas, as implicacións do BREXIT para o sector deberían ser un elemento a ter en conta na Estratexia de Turismo de Galicia para o período 2017-2020, liderada pola Axencia de Turismo de Galicia e que conta coa colaboración do Clúster de Turismo de Galicia,.

7. Movements de capitais: investimento estranxeiro directo

O efecto económico global da saída do Reino Unido da UE nas rexións da EU-27 debe avaliarse tendo en conta tamén outros factores, por exemplo, os posibles cambios no destino do investimento estranxeiro directo. De feito, unha das vertentes económico- financeiras susceptibles de verse afectada polo BREXIT son os fluxos de investimento directo estranxeiro do Reino Unido en Galicia e de Galicia no Reino Unido.

Neste sentido, cabe sinalar que, tradicionalmente, a capacidade de atracción de investimento estranxeiro dunha economía ou territorio é considerado como un elemento dinamizador da economía e como un dos trazos do seu grao de competitividade internacional. En relación cos efectos positivos que a IED pode ter nun determinado país ou rexión, cabe sinalar que a IED tenda a aumentar a produtividade, o que aumenta a produción e os salarios. A IED achega beneficios directos, xa que as empresas estranxeiras adoitan ser máis produtivas e pagar salarios máis altos que as empresas nacionais. Pero a IED tamén trae beneficios indirectos, xa que os novos coñecementos tecnolóxicos e de xestión das empresas estranxeiras poden ser adoptados polas empresas nacionais, a miúdo a través das cadeas de subministro das multinacionais (Harrison e Rodríguez-Clare, 2010).

Na avaliación de varias rexións, o estudo levado a cabo por Levarlet *et alii* (2018) atopou evidencia de que os actores locais consideran os cambios na IED tanto como unha oportunidade como unha ameaza. Así, por exemplo, existen

oportunidades en áreas como, por exemplo, Berlín, Cork e Ámsterdam, onde a competitividade do contexto económico podería mellorar a localización das empresas que antes tiñan a súa sede no Reino Unido e que agora buscan ter unha nova base de operacións ou unha sé corporativa situada dentro das fronteiras da UE-27.

No caso de Galicia, segundo os últimos datos do INE, o número de filiais de empresas estranxeiras en Galicia ascende a 206, o que supón un 0,17 % do total de empresas galegas. Aínda que a primeira vista, esta cifra pode parecer modesta, as filiais de empresas estranxeiras teñen un peso significativo na economía galega. Este peso maniféstase na xeración dun volume de negocio equivalente ao 12,3 % do total de cifra de negocio de Galicia e en que ocupan o 4,3 % do total do emprego galego.

Se circunscribimos a análise ao caso das relacións entre Galicia e Reino Unido, dispónse dalgúns datos que permiten facerse unha idea do grao de exposición da nosa economía rexional neste ámbito baseados nos fluxos de investimento directo do Reino Unido en Galicia e de Galicia no Reino Unido.

7.1. Investimento estranxeiro directo do Reino Unido en Galicia

A efectos de realizar unha valoración desde unha perspectiva temporal, tomamos como referencia a evolución da IED da última década. En primeiro lugar, á hora de contextualizar a relevancia da IED, cabe sinalar que o 58,46 % da IED procede de países da UE28 e dentro de eses países, a IED de UK en España representa o 15 % da IED total en España. En concreto, máis do 25 % da IED con orixe en UE-28 procede do Reino Unido. Por outra banda, a realidade é que a IED do Reino Unido se atopa altamente concentrada, tal e como se desprende dos datos do *Stock* de investimento directo estranxeiro británico por Comunidade autónoma, especialmente en Madrid (81 %), seguida moi de lonxe por Cataluña (8 %), mentres que Galicia supón unicamente un 1 % (De Matías, 2018).

No caso galego, a importancia relativa da IED con orixe en UK é bastante máis reducida. Así, os fluxos brutos de IED procedentes do Reino Unido supoñen o 10,48 % do total de IED en Galicia, lonxe da porcentaxe que representa Italia (21,36 %) e por encima de Francia (9,8 %).

Ademais, tal e como se observa no **Gráfico 7**, os fluxos brutos anuais de IED do UK en Galicia caracterízanse polo seu escaso valor absoluto. Por outra banda, non se observa unha tendencia definida no tempo, a variabilidade vén dada por algúns picos inversores que responden a operacións empresariais moi puntuais.

Outro dos trazos máis salientables é que a IDE británica está altamente concentrada a nivel sectorial, tal e como o reflicte o feito de que o 90 % da IDE na última década correspóndese coa industria química (**Táboa 10**).

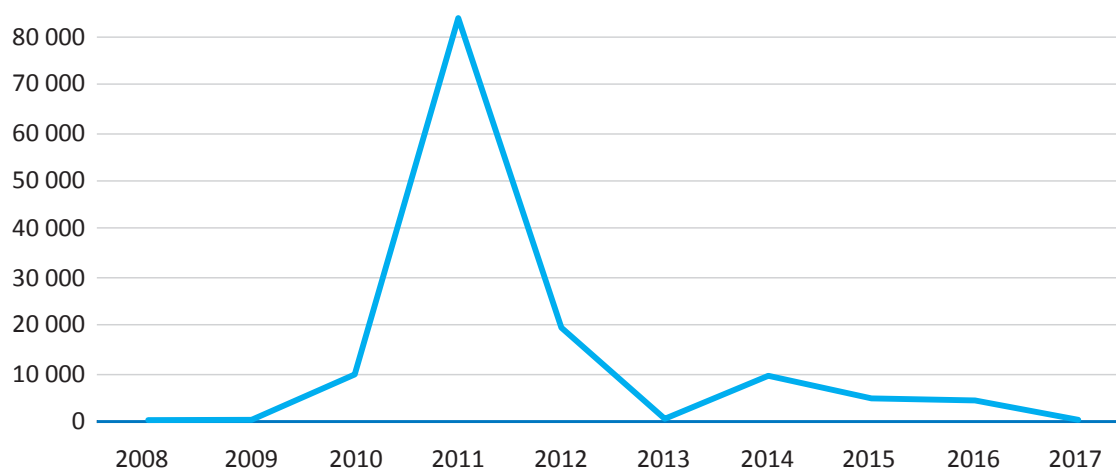
7.2. Investimento directo estranxeiro de Galicia no Reino Unido

En canto ao investimento directo de Galicia no Reino Unido, esta supón o 15,48 % do total de IED galega no exterior (no caso español esta porcentaxe é do 20,32 %). En termos absolutos, para o conxunto da última década os fluxos brutos de investimento de Galicia no Reino Unido son considerablemente maiores (1 440 millóns de euros de fluxos de saída fronte a 130 millóns de fluxos de entrada).

A evolución temporal destes fluxos de entrada aparece reflectida na **Táboa 11**. Neste caso, os trazos máis destacables son os valores anuais relativamente reducidos con picos moi puntuais, resultado de operacións empresariais moi concretas.

A concentración sectorial tamén é moi acusada neste caso, tal e como constatan os datos da **Táboa 11**. Neste caso, case o 90 % responde a actividades do sector inmobiliario.

Gráfico 7. Investimento bruto do Reino Unido en Galicia (miles de euros).

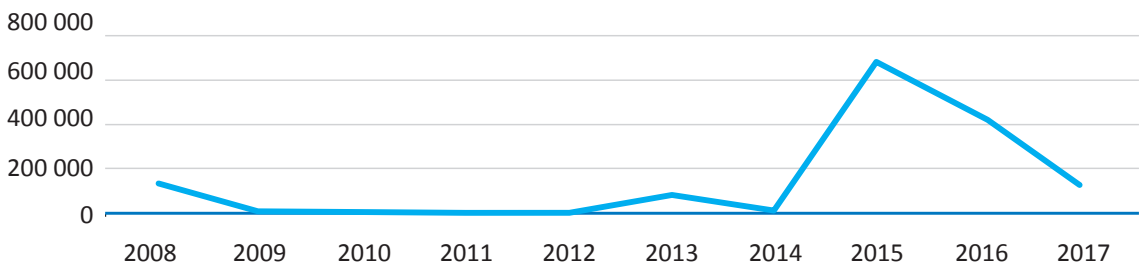


Táboa 10. Investimento estranxeiro directo de UK en Galicia. Detalle sectorial (miles de euros).

Sectores	Suma período 2008-2017	% sobre o total
Todos os sectores	130 287,62	100 %
Pesca e acuicultura	2 223,47	1,71 %
Industria química	118 000,00	90,57 %
Construción de edificios	2 371,56	1,82 %
Comercio polo miúdo, excepto de vehículos de motor	3 000,00	2,30 %
Actividades inmobiliarias	2 408,52	1,85 %

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de DataInVex.

Gráfico 8. Investimento estranxeiro directo de Galicia no Reino Unido (miles de euros).



Fonte: Elaboración propia a partir de datos de DataInVex.

Táboa 11. Investimento estranxeiro directa de Galicia en UK. Detalle sectorial (miles de euros).

Sectores	Suma período 2008-2017	% sobre o total
Todos os sectores	1.440.953,40	100,00 %
Subministro de enerxía eléctrica, gas, vapor e aire	6 146,98	0,43 %
Comer. maior e interme. comercio, excep. vehículos motor	26 471,45	1,84 %
Comercio polo miúdo, excepto de vehículos de motor	49 633,48	3,44 %
Servizos financeiros, excep. seguros e fondos pensións	66 010,77	4,58 %
Actividades auxiliares aos servizos financeiros	4 359,88	0,30 %
Actividades inmobiliarias	1 288 055,36	89,39 %

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de DataInVex.

8. Libre circulación de persoas: migracións

No que incumbe á liberdade de circulación de persoas, o BREXIT pode influír no saldo migratorio de Galicia co Reino Unido e, ademais, é fonte de inquietude e desconfianza para os galegos residentes no Reino Unido, emigrantes retornados e, tamén, para residentes británicos en Galicia.

Para os efectos de contextualización destes fenómenos migratorios, cabería sinalar que a crise económica, que sacudiu con forza a España desde 2008, foi a principal causa de que a poboación galega no Reino Unido aumente en todo o período de crise. Os países da Unión Europea, xunto con Suíza e Noruega, son os destinos preferidos por moitos mozos que non atopan saídas profesionais acordes ás súas capacidades en España e en Galicia. Reino Unido, Francia e Alemaña encabezan o grupo receptor de talento espa-

ñol: entre 2008 e 2016, acolleron a un terzo do total dos emigrantes españois, segundo os datos do Instituto Nacional de Estadística . Con todo, o BREXIT pode reverter esta tendencia e frear o rápido crecemento detectado nos dous últimos anos, nos que preto de un milleiro de galegos decidiron establecerse no Reino Unido.

Segundo a Oficina Nacional de Estadística de Reino Unido, 116 000 españois viven no Reino Unido. Deles, 5 500 atópanse parados e 68 200 teñen un emprego —o resto son menores de 16 anos e poboación inactiva, como xubilados e estudantes—. A maior parte dos traballadores dedícanse ao ensino, a sanidade e a administración pública (19.400). A este colectivo séguenlle os do sector financeiro (17 000), empregados na hostalaría (16 700) e en transportes e comunicacións (5 500)

A comunidade de españois no Reino Unido non parou de crecer. Segundo as últimas cifras do INE, 2017 arrincou con 13 281 residentes máis no Reino Unido que en 2016. Esta cifra supón un aumento do 13 % en só un ano —un 100 % se se compara con 2009, cando sumaban 57 770 persoas—. Ademais, as autoridades calculan que moitos máis españois viven no Reino Unido sen estar rexistrados. De feito, en termos absolutos, Reino Unido é onde maior crecemento da poboación española se contabilizou no último exercicio, segundo os datos que facilita o INE.

Os gobernos de España e o Reino Unido están pendentes de en que medida o BREXIT podería influír na evolución destes fluxos migratorios. De feito, este último informe da Oficina Nacional de Estadística de Reino Unido —o primeiro dunha serie de estudos— ten por obxecto empezar a cuan-

Táboa 12. Poboación española residente no Reino Unido por Comunidade autónoma (a 01/11/2018).

Comunidade autónoma	Residentes españois 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
Castela e León	5 672	796
Castela-A Mancha	2 974	868
Cataluña	19 296	19 389
Comunitat valenciana	10 567	75 715
Extremadura	1 180	410
Madrid, comunidade de	31 768	9 630
Murcia, rexión de	1 777	13 371
Navarra, comunidade foral de	1 447	388
País vasco	5 817	1 526
Rioxa, A	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

Fonte: Elaboración propia a partir de datos do INE.

tificar o impacto que, na práctica, terá sobre os estranxeiros que viven nas illas e británicos que residen fóra delas a saída británica da Unión Europea.

O caso de Reino Unido resulta especialmente rechamante, xa que desde o inicio da crise experimentou un forte incremento da inmigración de alto nivel formativo. O problema é que todos eles poden converterse en inmigrantes en situación irregular ao deixar de ser cidadáns comunitarios e perder así os beneficios que o acordo *Schengen* de libre circulación e residencia agora lles concede.

En realidade, a libre circulación de persoas estaría ameazada se o Reino Unido deixa sen dereitos a cidadáns non británicos. Ante esta tesitura, loxicamente a colonia galega no Reino Unido mantén a incerteza e a desconfianza, e este sentimento apréciase sobre todo nos que levan menos tempo residindo en territorio británico.

Segundo datos do INE, a 1 de xaneiro de 2018 a cifra total de galegos residentes no Reino Unido é de 14 369, e supoñen unha quinta parte do total de españois que viven nalgún punto da xeografía británica, o que converte a este país no cuarto país do continente con maior presenza de galegos, superado por Suíza, Francia e Alemaña (**Táboa**

12). Esta cifra supón un incremento moi considerable co dato de 2009, ano no que se computaban 10 982 galegos residindo no Reino Unido. No en tanto, esta estatística só recolle aquelas persoas inscritas voluntariamente neste rexistro, co que a cifra pode ser moito maior, sobre todo se se ten en conta que son moitos os galegos que, vivindo e traballando no país, seguen censados en Galicia para non perder prestacións de índole sanitaria ou social.

A situación é bastante dispar por comunidades autónomas. Tal e como reflicten os datos da **Táboa 12**, os residentes galegos no Reino Unido representan un 11,2 % do total de residentes españois nese país, situándose en termos absolutos en cuarto lugar, só por detrás de Madrid, Cataluña e Andalucía. Pola contra, os residentes británicos en Galicia unicamente supoñen o 0,08 % do total de británicos residentes en España. De feito, neste caso, Galicia ocuparía o oitavo lugar no ránking de comunidades autónomas. A nivel provincial, a maioría destes residentes son da provincia da Coruña (60,8 %), seguida a gran distancia por Pontevedra (24,2 %).

No que se refire ao peso que ten a inmigración británica en Galicia, os datos son os que aparecen na **Táboa 13**. Os valores absolutos dos fluxos anuais son reducidos e, desde

Táboa 13. Inmigración procedente do estranxeiro segundo lugar de procedencia (Número de persoas).

Ano	A Coruña		Lugo		Ourense		Pontevedra	
	UE-25	Reino Unido	UE-25	Reino Unido	UE-25	Reino Unido	UE-25	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

Fonte: Elaboración propia a partir de datos do INE e IGE.

o ano 2000, a porcentaxe de inmigrantes de países da UE procedentes do Reino Unido sitúase entre o 20 e o 25 %.

Se se observa a distribución provincial, obsérvase unha forte concentración na provincia da Coruña que acolle máis ou menos un 68 % dos fluxos inmigratorios anuais procedentes do Reino Unido.

En aras de completar a análise anterior cabería mencionar un dato revelador. O número de galegos que regresaron desde o país anglosaxón aumentou un 44 % desde 2013, e é, así mesmo, o que experimenta unha maior tendencia ao alza. En 2017, por países, o lugar de orixe principal dos galegos que regresaron é Venezuela, segundo as estatísticas publicadas polo Instituto Nacional de Estatística (INE). Do país suramericano volveron, en concreto, un total de 2 163 persoas. Por outra banda, Suíza é o segundo país que proporcionou un maior número de retornados galegos, con 837; seguido de Brasil, con 338; o Reino Unido, con 305; e os Estados Unidos, con 302. Neste contexto, o BREXIT supón un motivo de especial inquietude para todos aqueles galegos que conseguiron asentarse no Reino Unido e que agora se suscitan regresar de novo a Galicia.

En suma, tanto os residentes galegos no Reino Unido coma os británicos residentes en Galicia, enfróntase coa incerteza de non saber cal será a súa situación legal despois do BREXIT.

Neste contexto de incerteza, a falta de información e as dúbidas que xera o BREXIT sobre o futuro da cidadanía europea residente no Reino Unido fai necesario reforzar os labores de asesoramento e seguimento das familias dos galegos que queiran retornar a Galicia. Mentres tanto, un obxectivo prioritario para os poderes públicos debería ser garantir os dereitos dos galegos residentes no Reino Unido no proceso do 'BREXIT'.

Nesta liña tal e como foi sinalado previamente no presente estudo, entre os principais elementos de discusión en proceso de negociación do BREXIT, ocupa un lugar preferente o referente aos dereitos da cidadanía. Ambos os países teñen interese en que os seus cidadáns poidan seguir gozando destas posibilidades de mobilidade e, neste apartado, os máis afectados serían traballadores, estudantes e turistas.

É importante sinalar que o resultado do referendo e as negociacións en curso non teñen ningún efecto inmediato sobre a situación dos seus dereitos no Reino Unido no que respecta á nacionalidade, o dereito de residencia ou a seguridade social.

A día de hoxe a postura oficial da UE que tratará de sacar adiante do proceso negociador pódese resumir nos termos que se presentan a continuación.

A primeira prioridade nas negociacións de BREXIT é proporcionarlles aos cidadáns da Unión Europea seguridade sobre a súa situación xurídica. Trátase de garantir os dereitos tanto da cidadanía da UE no Reino Unido como da cidadanía

do Reino Unido na UE, así como das súas familias (independentemente da nacionalidade dos membros da familia).

En principio, o acordo entre a UE e o Reino Unido debería garantir que os cidadáns da UE que residen legalmente no Reino Unido sexan considerados como tales o día de BREXIT aínda que non teñan documentación que o demostre.

Ademais, o obxectivo é que se salvagarden os seus dereitos na UE cando o Reino Unido abandone a Unión Europea.

Máis especificamente estes dereitos serían os seguintes:

- seguir vivindo no Reino Unido. Os membros da súa familia deberían ter dereito a estar con vostede no Reino Unido, independentemente da súa nacionalidade.
- residencia permanente automática no Reino Unido despois de vivir aquí de forma continuada durante cinco anos, incluso se se mudou ao Reino Unido menos de cinco anos antes de que o Reino Unido abandone a UE.
- traballar no Reino Unido e estar protexido contra a discriminación.
- ter acceso á atención sanitaria.

Por outra banda, tamén se trataría de protexer os seguintes principios para a coordinación da seguridade social da UE:

- En cada momento, cada cidadán está cuberto pola lexislación dun país á vez, polo que só paga cotizacións nun país.
- Os cidadáns da UE terán os mesmos dereitos e obrigas que os nacionais do país no que está cuberto.
- Ao solicitar unha prestación, téñense en conta, no seu caso, os períodos de seguro, de traballo ou de residencia anteriores noutros países.
- Se un cidadán ten dereito a unha prestación en metálico dun país, xeralmente poderá percibila aínda que viva noutro país.

En canto a como se salvagardarían os dereitos antes mencionados, a postura da UE é que calquera conflito debería resolverse nos tribunais nacionais na medida do posible. Pero se isto non é posible, o Tribunal de Xustiza da UE debería poder decidir sobre os seus dereitos.

Ademais, todos estes dereitos deben protexerse durante toda a vida da persoa interesada. Neste sentido, e a título de exemplo, cabería destacar, por unha banda, que calquera cidadán da UE residente no Reino Unido se casa con alguén dun país non pertencente á UE despois de que o Reino Unido abandone a UE, tería dereito a que a súa familia se reúna con el, segundo o permite a lexislación da UE. Por outra banda, se un cidadán da UE traballou no Reino Unido durante dez anos e perde o seu traballo despois de que o Reino Unido abandone a UE, obtería o subsidio de

desemprego do Reino Unido incluso se está buscando traballo noutro país da UE.

No en tanto, tal e como xa foi mencionado anteriormente neste estudo, as dúbidas xorden no momento en que a postura británica establece que estudará permitir o exercicio dos dereitos de todos os cidadáns europeos antes dunha data específica por determinar; data que cabe interpretar como a de saída do Reino Unido da UE.

9. O BREXIT como factor xerador de incerteza e riscos

Se por algo se caracteriza o proceso de negociación do BREXIT é pola incerteza que o rodea a todos os niveis. En particular, a nivel macroeconómico esta incerteza pode reflectirse na configuración dun contexto abonado para que aumente a percepción do risco e a desconfianza dos axentes económicos. Todo iso pode contribuír a un deterioro das expectativas, co conseguinte impacto que diso se deriva para o conxunto das economías.

Evidentemente, na práctica resulta difícil illar o efecto do BREXIT doutros factores que indubidablemente tamén inflúen na mesma dirección e que na actualidade configuran unha contorna económica-financieira caracterizada por unha volatilidade moito maior que nos últimos anos. Sen ir máis lonxe, entre estes factores destacan os temores a un xiro proteccionista a nivel global e as maiores tensións xeopolíticas que condicionan a evolución desta contorna.

No en tanto, e pesar das dificultades mencionadas, o seguimento dalgunhas variables macroeconómicas poden ofrecer algún indicio de ata que punto o BREXIT pode contribuír a agravar os problemas de incerteza que se cernen sobre as economías do Reino Unido e de España. Entre as ditas variables, atópanse o tipo de cambio da libra ester-

lina con respecto ao euro, a evolución da prima de risco da débeda pública británica e española ou indicadores de tipo máis cualitativo que crean confianza nos axentes económicos.

A continuación recóllese a evolución dalgunha destas variables.

9.1. Cotización da libra esterlina

A evolución da cotización da libra esterlina é recoñecida como unha das principais canles a través das cales presuntamente se transmitiran algúns dos impactos máis relevantes do BREXIT. Concretamente, a principal preocupación derivase dos efectos que unha depreciación desta divisa podería ter sobre a competitividade externa das empresas da eurozona e consecuentemente, sobre os fluxos comerciais. No **Gráfico 9** visualízase a evolución do tipo de cambio do euro con respecto a libra esterlina ao longo da última década.

Tal e como se observa no gráfico, a libra alcanza os seus máximos en novembro de 2015. A partir dese momento inicia unha clara tendencia descendente ata caer ao mínimo en agosto de 2018. Puntualmente, o valor da libra esterlina sufriu un pronunciado descenso ao coñecerse o resultado do referendo de xuño de 2016 que puxo en marcha o BREXIT. No en tanto, desde setembro de 2016, aínda que mostra un comportamento volátil mantense no abano das 0,85-0,90 libras por euro. Esta foi a franxa na que se moveu entre 2009 e 2011, período moi anterior a que empezasen os temores ao BREXIT.

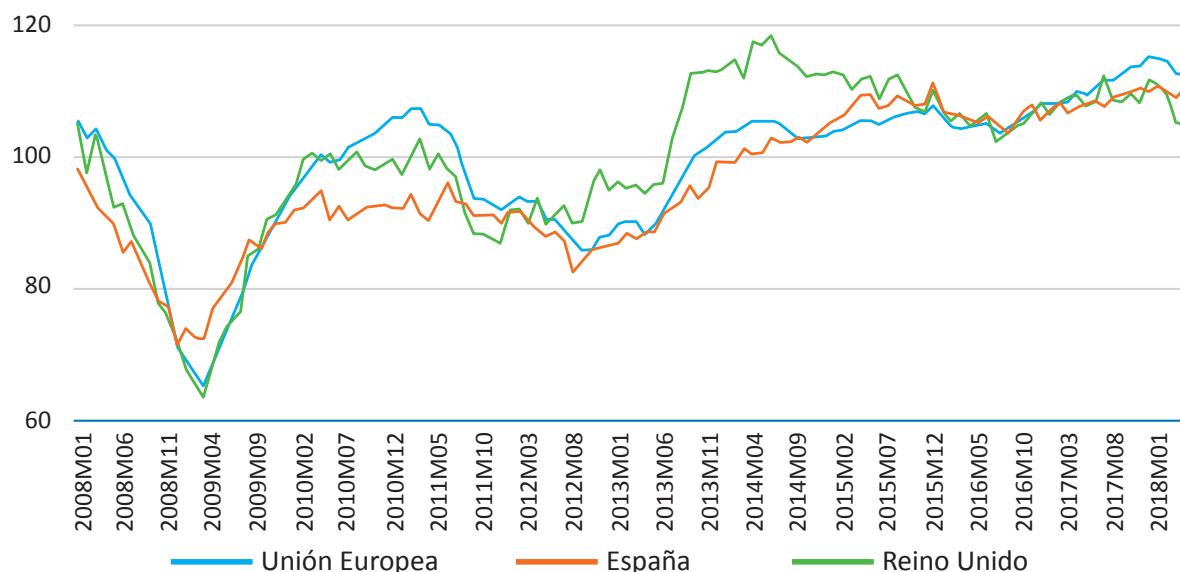
No seu día, algúns analistas (por exemplo, Hans Redeker, estratega xefe de divisas de Morgan Stanley en Londres) predixeron por exemplo que a libra baixará ata os 0,98 euros no primeiro trimestre de 2018. Ata algúns analistas barallaron unha posible paridade entre a libra e o euro. De materializarse estas previsións, estaríamos ante un esborralle desta divisa case sen precedentes, o cal, tanto para a

Gráfico 9. Tipo de cambio GBP/EUR



Fonte: elaboración propia a partir de datos BCE.

Gráfico 10. Indicador de Sentimento Económico (ESI).



Fonte: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

economía española en xeral como para a galega, en particular, configuraría un escenario certamente negativo. As exportacións perderían competitividade, os turistas británicos gastarían menos nas súas visitas e as empresas españolas con investimentos no Reino Unido recibirían menos dividendos desde as súas filiais neste país. No en tanto, as mencionadas expectativas de depreciación non se confirmaron na práctica.

En todo caso, á hora de avaliar o comportamento da libra e da súa posible evolución convén non perder de vista que a debilidade económica e a incerteza política no Reino Unido xeradas polo proceso do BREXIT é só un dos múltiples factores que condiciona a evolución futura desta divisa. Outro elemento decisivo é a política monetaria. Así, por exemplo, se o Banco Central Europeo (BCE) entende que a apreciación do euro pon en risco o crecemento económico ao danar as exportacións, podería aprazar as potenciais subidas de tipos de interese que esperan algúns inversores. Pola súa banda, a estratexia de política monetaria do Banco de Inglaterra tamén parece contribuír a manter dentro dun rango relativamente estable a cotización da Libra fronte ao Euro desde comezos de 2018.

En principio, de acordo co cronograma vixente, o BREXIT farase efectivo o 29 de marzo de 2019, momento no que se abrirá un período de transición que, presuntamente, se estenderá ata finais de 2020. Entre tanto, o mercado valora a diario posibles desenlaces para este proceso. Neste marco de incerteza, as últimas previsións que manexan fontes como Bloomberg e Reuters para 2018 e 2019 sitúanse no rango 0,85/0,90 libras por euro.

9.2. Índice de sentimento económico

Aínda que atendendo ao peso das relacións comerciais co Reino Unido, o impacto directo do BREXIT poida parecer

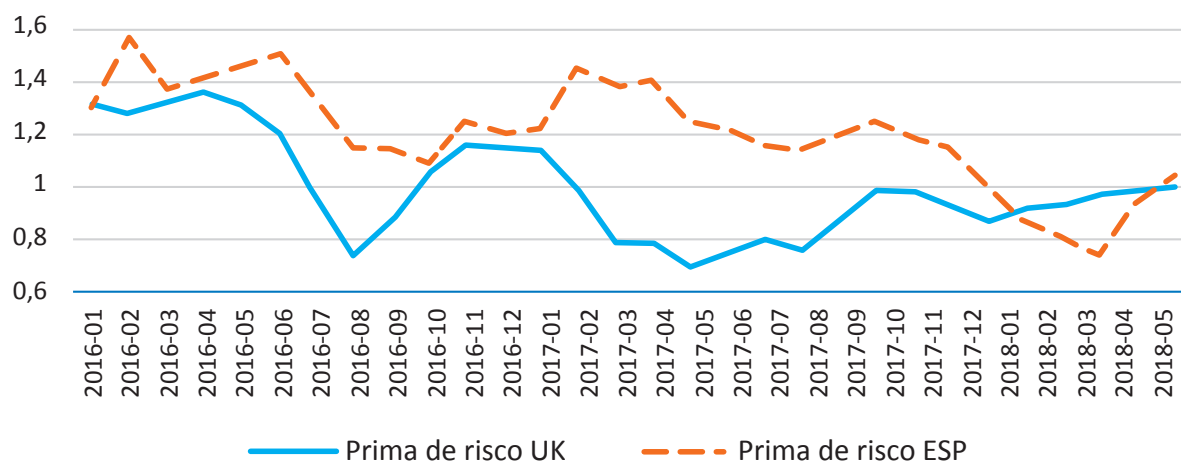
en primeira instancia relativamente reducido, os posibles impactos negativos poden amplificarse se acaba influíndo sobre o sentimento dos inversores e a confianza dos consumidores.

Neste sentido, contamos cun indicador que permite aproximar a evolución de aspectos de natureza esencialmente cualitativa de marcado carácter psicológico, que son determinantes na formación das expectativas dos axentes económicos e que, en última instancia, exercen unha forte influencia transversal na marcha da economía. Trátase do índice de sentimento económico (Economic Sentiment Indicator, ESI). Este índice calcúlase mensualmente usando cinco índices-cuestionarios de confianza do mercado: o índice de confianza dos sectores do comercio polo miúdo da industria, dos servizos, dos consumidores, da construción e do comercio retalista.

O ESI é un índice especialmente útil para avaliar o estado actual da economía e a previsión da súa evolución futura. No **Gráfico 10** pódese observar a evolución temporal deste indicador en tres ámbitos: a UE, España e o Reino Unido.

Para os nosos efectos, o máis rechamante da evolución do ESI é que durante todo o período de crise económica e ata que ten lugar o referendo do BREXIT, o valor do indicador é substancialmente máis favorable no caso do Reino Unido. Con todo, a partir desa data é o que presenta un peor comportamento, especialmente se se compara co caso español. Esta pauta temporal sería compatible cunha interpretación que lle atribúise un efecto máis nocivo para o Reino Unido a toda a problemática que rodea ao BREXIT. No en tanto, tal e como se sinalou anteriormente, a evolución dun indicador desta índole cabería avaliala con todas as cautelas, e evitando a tentación de desprender conclusións excesivamente categóricas no que a impactos económicos do BREXIT se refire.

Gráfico 11. Prima de risco da débeda (%).



Fonte: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT.

9.3. Prima de risco da débeda pública

Outro dos indicadores que se adoitan empregar para avaliar os efectos que un determinado shock pode ter sobre unha determinada economía é a prima de risco, medida como a diferenza entre os intereses da débeda pública a longo prazo (10 anos) dun país e os da débeda pública alemá, que se considera como o activo de referencia libre de risco. O valor da prima de risco é un indicador que se utiliza habitualmente para medir a confianza que os inversores depositan na economía dun determinado país e para coñecer a saúde financeira desta economía. Loxicamente, canto máis alto é o valor da prima de risco, maior é a desconfianza que se deposita sobre a economía deste país.

Tomando como premisa estas consideracións, a evolución deste indicador para as economías do Reino Unido e de España, tamén pode ofrecer información de utilidade para avaliar posibles impactos do BREXIT nestas dúas economías. No **Gráfico 11**, recóllese a dita información.

A interpretación da evolución de este indicador está sometida ás mesmas cautelas que os anteriores, pero o denominador común é que non se detecta ningunha tendencia

que sexa atribuíble ao BREXIT. En todo caso, desde 2017 parece observarse certa converxencia que vén dada pola tendencia crecente da prima de risco da débeda británica e decrecente da española. Polo tanto, unha vez máis, estamos ante un indicador que parece apuntar na dirección de que os efectos do BREXIT sobre a contorna macroeconómica son limitados no caso español.

A información que proporcionan as anteriores variables pode completarse coa valoración que realizan puntualmente as axencias de cualificación ou de *rating*. Así, No seu día Standard & Poor's (S&P) rebaixou o *rating* da débeda a longo prazo de Reino Unido de AAA a AA por mor da vitoria do BREXIT no referendo de xuño de 2016. Nesta mesma liña, a axencias de cualificación crediticia Moody's en setembro de 2017 rebaixou un chanzo, de Aa1 a Aa2, o *rating* de Reino Unido a longo prazo, atribuíndo a dita rebaixa en gran medida ás consecuencias que podería ter para a súa economía a incerteza relacionada co proceso de abandono da UE. Polo tanto, estas recualificacións crediticias á baixa no caso do Reino Unido poden considerarse como un indicio adicional de que se espera que o BREXIT exerza un maior efecto relativo sobre a economía do Reino Unido.

PARTE V

A PERCEPCIÓN DO BREXIT POR PARTE DOS AXENTES SOCIAIS, DA POBOACIÓN DE GALICIA E DAS PERSOAS GALEGAS QUE RESIDEN ACTUALMENTE NO REINO UNIDO





1. Introducción

Co obxecto de pulsar a opinión pública e as percepcións da cidadanía sobre o impacto do BREXIT, recolléronse as impresións dos axentes sociais e da poboación.

Elaborouse un cuestionario polivalente, con algunhas preguntas de carácter xeral e outras específicas relacionadas coa actividade profesional desempeñada. Aínda que a análise dos resultados se fai de forma diferenciada, dependendo de se se trata dunha persoa que responde como “representante...” ou se responde a “título persoal”.

A medida faise mediante unha escala que varía en función da pregunta, tomando como referencia outros estudos, aínda que principalmente séguese o criterio dunha escala tipo Likert de cinco puntos.

Os datos recolléronse tanto de forma presencial como forma telemática, a través do correo electrónico nalgúns casos, mentres que noutros se realizou por medio da plataforma Google Drive, utilizando o modo máis adecuado segundo o tipo de colectivo cuxas percepcións se analizan.

O instrumento para a recolleita da información, é dicir, o cuestionario ou guía-esquema para a realización das entrevistas semiestruturadas, teñen un tronco común, intentando buscar unha uniformidade en canto a información que se pretende recoller, no en tanto, dadas as características específicas de cada grupo, adaptáronse ás preocupacións ou intereses máis acusados en cada colectivo, o que fai que se propoñan distintos instrumentos para recompilar a información. Todos eles detállanse nos correspondentes epígrafes correspondentes nesta sección.

A segmentación do estudo nesta parte realizouse en tres subapartados, dependendo dos colectivos analizados, aos cales se adaptou o cuestionario, así como o sistema para a recolleita de datos, esta división esquematízase como segue:

- a. Enquisa a axentes sociais: opinións dos axentes sociais e das institucións, principalmente recolleita mediante a colaboración do Consello Económico Social de Galicia (CES)
- b. Entrevistas a persoas de orixe galega residentes actualmente no Reino Unido: Opinións das persoas de orixe galega (por nacemento ou por ascendencia directa) que viven actualmente no Reino Unido, recollidas de forma persoal mediante entrevistas semiestruturadas, para iso, unha das persoas do noso equipo de investigación desprazouse ao Reino Unido entre os meses de abril a xuño (ambos incluídos) de 2018. Tamén se recolleu información complementaria da Embaixada Española en Londres, mediante entrevista persoal con D. Gonzalo Capelán de Miguel, Conselleiro de Educación (Education Counsellor), quen nos explicou detalladamente as principais inquietudes das persoas españolas en relación co BREXIT e informounos de que a embaixada establecera un mecanismo de funcionamento mediante un portelo único para todos os trámites relacionados con este asunto.
- c. Enquisa a persoas residentes en Galicia. Opinións das persoas residentes en Galicia, co ánimo de coñecer a súa percepción do posible impacto do BREXIT en termos xerais sobre a economía e a situación social en Galicia, como nos aspectos relacionados co seu grupo de persoas máis próximas. Neste caso, o procedemento de recolleita de datos foi mixto: de forma presencial e (principalmente) mediante as redes sociais, de forma dixital.

PARTE V-A

O IMPACTO DO BREXIT SEGUNDO OS AXENTES SOCIAIS DE GALICIA





1. A opinión dos axentes sociais

A distribución do cuestionario realizouse a través do CES, que llelo fixo chegar aos axentes sociais, en moitos casos a través do correo electrónico.

Co obxecto de medir os niveis de percepción das preocupacións relativas dos axentes económicos e sociais de Galicia respecto ao proceso de negociación do BREXIT e dos seus escenarios finais, procedeuse a efectuar unha enquisa entre os mesmos a fin de analizar os diferentes rateos de inquietude e de impacto sobre as súas actividades económicas e profesionais.

A enquisa remitiúselle ao colectivo determinado polo CES de Galicia, composto polos diversos axentes económicos e sociais, clasificados entre organizacións empresariais, sindicais, asociacións sectoriais, responsables institucionais, persoal de investigación, e empresas individualizadas susceptibles de posuír alto grao de exposición ao BREXIT. As respostas completas e válidas recibidas foron 20.

A enquisa constaba de 10 preguntas sobre as que había que decidir, normalmente, cinco posible respostas, a fin de poder concretar os índices de percepción.

O cuestionario utilizado está recollido na **Táboa 14**.

Táboa 14. Cuestionario da enquisa para axentes sociais.

CUESTIONARIO PARA A ENQUISA	
SÍNTESE	
PREGUNTAS DE CARÁCTER XERAL E DE CLASIFICACIÓN	
Vostede responde esta enquisa en calidade de...	Representante de.... Membro de.... A título persoal....
1. Esta vostede seguindo a negociación do BREXIT?	Non, para nada Non moito Algo Bastante Si, por suposto
2. Como de preocupado/a está vostede con respecto ao impacto potencial do BREXIT en Galicia?	Non moi preocupado/a Algo preocupado/a Moi preocupado/a
3. Con respecto ás implicacións do BREXIT para Galicia, cre vostede que entende o suficiente as cuestións relevantes, ou gustaríalle recibir máis información?	Non entendo realmente a problemática pero non necesito máis información Non entendo realmente a problemática e seríame útil ter máis información Teño unha comprensión suficiente, pero seríame útil máis información Teño unha comprensión suficiente e non necesito máis información
4. Ten vostede coñecemento das implicacións que supón para a súa actividade profesional a saída do RU da Unión Europea?	Non entendo realmente a problemática pero non necesito máis información Non entendo realmente a problemática e seríame útil ter máis información Teño unha comprensión suficiente, pero seríame útil máis información Teño unha comprensión suficiente e non necesito máis información
5. Está vostede preocupado polos impactos que podería ocasionar na súa actividade profesional?	Nada preocupado/a Non moi preocupado/a Algo preocupado/a Moi preocupado/a
6. Para a súa actividade profesional os resultados previsibles da negociación son:....?	Serán negativos globalmente Serán prexudiciais en determinados aspectos Neutros Serán beneficiosos polas súas ganancias relativas Serán positivos en termos xerais
7. Cre vostede que a saída do Reino Unido da Unión Europea sería bo ou sería malo para España/Galicia?	Moi malo Malo Indiferente Bo Moi bo
8. En xeral, considera que unha saída do Reino Unido da UE faría que outros países pensasen tamén na súa saída?	Non o creo É posible Seguro que si
9. Que espera vostede da negociación final	Período transitorio longo Convenios sectoriais Acordos parciais en certas política Acordo global integral
10. A quen lle achacamos os resultados finais:....?	Ninguén Aos lobbies As intuicións españolas e galegas Aos estados membros Consello Europeo

2. Resultados da análise ao sector profesional/empresarial/socio-económico

Nos gráficos expostos a continuación, resumidos no **Gráfico 12** pódese apreciar unha visión panorámica das inquietudes e apreciacións dos axentes sociais.

Da análise das respostas ao cuestionario proposto, despréndense, de forma sintética, os seguintes resultados:

- a. O BREXIT constitúe unha preocupación para os axentes sociais e económicos, pero a resposta é dispar. Varía segundo a pertenza a determinados sectores e actividades. Tamén é diferente atendendo aos postos que se exercen na organización ou empresa.
- b. En termos xerais, o seguimento dos enquisados do proceso de negociación da saída do Reino Unido da Unión Europea é elevado. Máis do 70 % manifesta que está algo/bastante/moito seguindo con atención a propia negociación, rateo que consideramos relevante.
- c. En canto á súa preocupación polo impacto potencial do BREXIT en Galicia, só a metade se sente algo preocupado. Os menos preocupados son superiores aos que se consideran moi preocupados.
- d. O grao de coñecemento e información dos asuntos que se están abordando na negociación é suficiente para os enquisados; aínda que lles sería útil dispoñer de maiores informacións respecto diso, contéstase de forma maioritaria na enquisa.
- e. Unha porcentaxe moi baixa (10 %) afirma que ten unha comprensión suficiente e non necesita máis información. Esta porcentaxe tan baixa é inferior ao que declara que non entende realmente a problemática e necesita e sería útil dispoñer de maior información, que representa o 20 %.
- f. Ao redor do 75 % dos enquisados reclama máis información sobre o proceso negociador e solicita seguir sendo informado do mesmo.
- g. Respecto das implicacións dos impactos, o 50 % está algo preocupado. Os moi preocupados son inferiores aos escasamente preocupados. É dicir, non hai sinais de alarma social.
- h. Respecto da preocupación e inquietude concernente aos impactos sobre as súas actividades profesionais, os máis preocupados solicitan máis información sobre a negociación; e aqueles que se consideran menos preocupados non mostran unha gran inquietude polos mencionados impactos que lles podería ocasionar o BREXIT.
- i. En xeral, móstrase un nivel medio de preocupación respecto da saída do Reino Unido da Unión Europea e sobre o impacto potencial do BREXIT sobre Galicia. Con todo, consideran mala a saída do Reino Unido da Unión Europea.
- j. Igualmente, o grao de inquietude é cada vez máis elevado para aqueles que consideran que a saída do Reino Unido é mala para Galicia. É dicir, existe unha correlación positiva entre os máis preocupados e aqueles que consideran que a saída do Reino Unido é prexudicial para a Unión Europea.
- k. Os máis preocupados respecto ao impacto potencial do BREXIT en Galicia correspóndense cos que demandan máis información; malia a posuír estes unha comprensión suficiente do proceso negociador do BREXIT.
- l. Respecto dos impactos que podería ocasionar na súa actividade profesional, os máis preocupados son aqueles que consideran que a saída do Reino Unido é mala para Galicia.
- m. No que ten que ver cos resultados, a responsabilidade da negociación final atribúeselle, preferentemente, aos estados membros como responsables finais; seguidos do Consello Europeo e do rol que se lle asigna aos *lobbies*. Apenas se atribúe responsabilidade á comunidade autónoma.
- n. Do mesmo xeito, a enquisa reflexa unha opinión fundada nas súas consideracións de que é posible, caso de producirse unha saída do Reino Unido da Unión Europea, unha dinámica de abandono doutros países desta.
- o. Espérase que exista un acordo de saída, que inclúa unha solución parcial en certos aspectos e un período transitorio longo.
- p. Os resultados finais estarán en función da capacidade dos estados membro da UE en defender os intereses de todos os cidadáns e actividades europeas nas negociacións establecidas co Reino Unido, sobre os que é necesario informar e apertar para reivindicar as cuestións particulares e sectoriais.

3. Conclusións

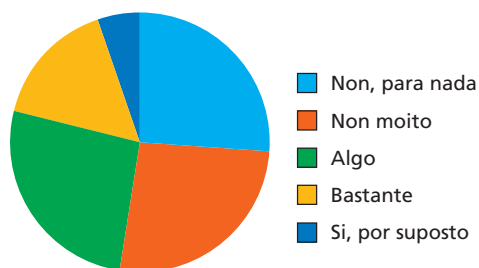
En resumo, a enquisa aos axentes económicos e sociais de Galicia revela un significativo seguimento da negociación; unha preocupación intermedia dos resultados desta. Suxírese unha maior demanda de información relativa ao proceso do BREXIT; os niveis de inquietude aumentan a medida que se dispón dunha maior información e da maior responsabilidade nas organizacións e empresas; e, finalmente, admítase que a saída do Reino Unido da Unión Europea é mala para Galicia.

Dos que din ter unha comprensión suficiente sobre as cuestións relevantes, o 81,25 % cren que o BREXIT será malo ou moi malo para Galicia.

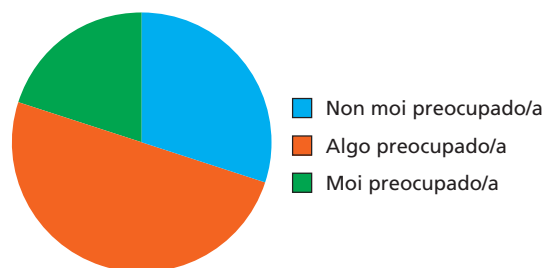
Dos que creen ter unha comprensión suficiente das implicacións do BREXIT para a súa actividade profesional, o 82,35 % consideran que a saída será mala ou moi mala.

Gráfico 12. Resumo gráfico das opinións dos axentes sociais.

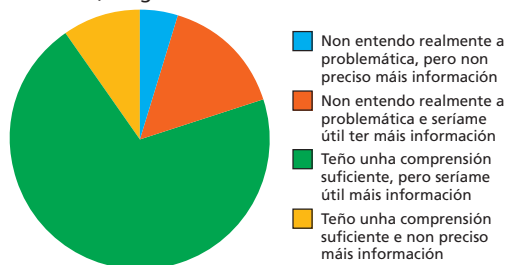
1. Está vostede seguindo a negociación do Brexit?



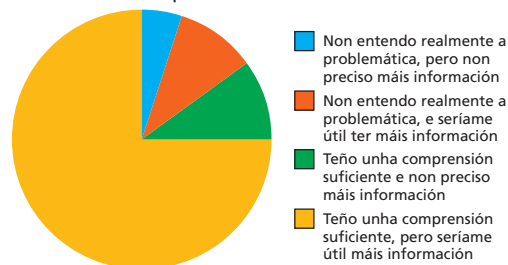
2. Como de preocupado está vostede a respecto do impacto potencial do Brexit en Galicia?



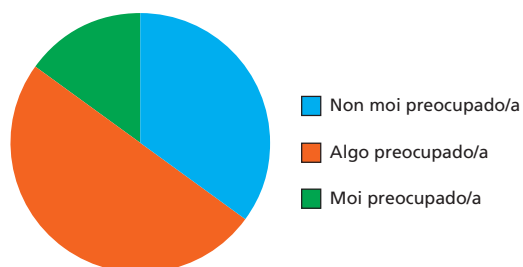
3. A respecto das implicacións do Brexit para Galicia, cre vostede que entende o suficiente as cuestións relevantes, ou gustaríalle recibir máis información?



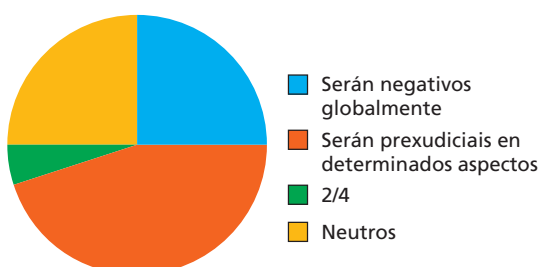
4. Ten vostede coñecemento das implicacións que supoñen para a súa actividade profesional do RU da Unión Europea?



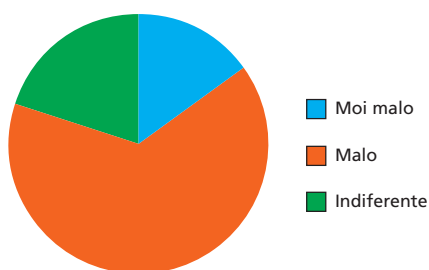
5. Está vostade preocupado/a polo impacto que podería ocasionar na súa actividade profesional?



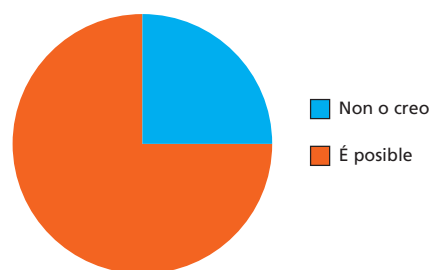
6. Para a súa actividade profesional os resultados previsibles da negociación son...?



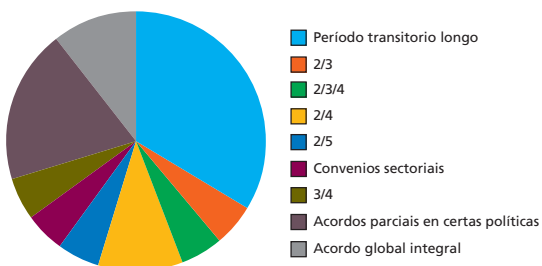
7. Cre vostede que a saída do Reino Unido da Unión Europea sería bo ou malo para Galicia?



8. En xeral, considera que unha saída do Reino Unido da UE faría que outros países pensasen tamén na súa saída?



9. Que espera vostede da negociación final?



10. A quen lle atribuímos os resultados finais?



PARTE V-B

O IMPACTO DO BREXIT SEGUNDO A POBOACIÓN DE ORIXE GALEGA NO REINO UNIDO: A PERSPECTIVA DESDE O OUTRO LADO: COMO SE VIVE O PROCESO DESDE O EXTERIOR?





1. Persoas galegas vivindo actualmente no Reino Unido: distintas situacións e preocupacións: Introducción

Nos primeiros escritos do recoñecido como primeiro notorio economista –Adam Smith– atopábase unha das claves do benestar e o equilibrio social e pedra angular do desenvolvemento sostible “as persoas son a verdadeira riqueza das nacións” (Adam Smith, 1796). A complexidade da globalizada economía actual, xunto coas recentes crises económicas mundiais desviaron, en moitas ocasións, o foco do problema cara aos máis estritos asuntos económicos, relegando os efectos sobre as persoas en xeral e sobre os grupos vulnerables, en particular, a un segundo plano. A decisión do Reino Unido de abandonar a Unión Europea e os subseguintes pasos para formalizar esta decisión deben necesariamente abordar múltiples aspectos económicos e sociais que afectan sen dúbida ás persoas, tanto residentes no Reino Unido con outros estados e rexións da Unión Europea. Non en balde, o proxecto da UE é responsable da implementación en Gran Bretaña dalgúns políticas importantes como o salario mínimo e a lexislación de relacións laborais (McKenzie, 2017).

A primeira ministra británica, Theresa May nunha recente entrevista na BBC, realizada por Laura Kuensberg o 2 de febreiro de 2018¹, non logrou ser máis concreta que o que se recolle nesta 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 o control do noso diñeiro, recuperamos o control das nosas fronteiras, recuperamos o control das nosas leis. Queremos ese acordo de libre comercio -negociamos un acordo de libre comercio coa Unión Europea- queremos que estea o máis libre de aranceis e de friccións que sexa posible, o que sería bo para os empregos no Reino Unido, pero iso tamén nos dá a liberdade de poder negociar e subscribir acordos comerciais no resto do mundo, e iso tamén é bo para a prosperidade, o emprego e para a xente en Gran Bretaña.”

É dicir, a señora May considera que é posible lograr os obxectivos propostos de “recuperar o control”, sen que isto lles afecte ás persoas, á prosperidade e ao emprego. Con todo nin as institucións da Unión Europea nin o sentir popular, tanto dentro como fóra das fronteiras do Reino Unido parecen reflectir esta seguridade sobre a posibilidade de que ambas as metas poidan ser compatibles (o que os partidarios do chamado BREXIT duro coñecen como “*Take the cake and eat it*” –Toma o pastel e cómeo–, que reflicte o obxectivo do Reino Unido de alcanzar a súa situación óptima de gozar das vantaxes de estar na Unión Europea, sen someterse á súa regulación.

1 <http://www.guerraeterna.com/como-se-fai-unha-entrevista-en-bbc-a-theresa-may-sobre-o-BREXIT/>

Malia que “o país se mostrou radicalmente dividido, Theresa May dalgún modo quixo unir a xente arredor do voto ao BREXIT. Ela insiste en que a xente expresou o seu desexo de abandonar a Unión Europea nun referendo democrático e que a maioría decidiu o BREXIT ” (Seidler, 2018). As relacións interpersoais cando se reside fóra do país de orixe requiren dun tempo de integración e o proceso funciona en ambos os sentidos e pode depender en gran medida de se as persoas se senten benvidas e da hospitalidade das comunidades receptoras (Seidler, 2018). Os posibles efectos do BREXIT sobre as persoas, os seus empregos e a súa contorna próxima empezáronse a sentir, e algunhas ocasións xeraron preocupación; neste sentido (Seidler, 2018) realizou un traballo no que se recollen algunhas vivencias de persoas que sentiron o rexeitamento tras o referendo (Salma, de 46 anos, en Cobham, Surrey, comenta que lle dixeron “people like you will be out of here soon”) (Seidler, 2018). Por outra banda, a contorna de incerteza no contexto laboral pode afectar ao *status* dos traballadores non británicos, xa que os cambios continuos nas regulacións e os permisos de traballo son complicados de comprender polos axentes e, ás veces, poden ter como consecuencia que algúns empregadores non desexen correr riscos ao empregar a persoas inmigrantes, aínda sendo necesarias estas contratacións (Manthorpe, Harris, Stevens, & Moriarty, 2018).

Foron moitas as interpretacións do resultado do referendo orixe do BREXIT, as cales están lonxe do obxecto desta investigación. Con todo, algunhas delas son relevantes para contextualizar as percepcións da poboación, tanto en termos sociais como no que incumbe á vida persoal. É destacable a investigación da profesora da London School of Economics Liza Mckenzie, en cuxas conclusións sinala “As persoas que participaron na miña investigación e votaron por abandonar a Unión Europea non o fixeron porque pensaban que as súas vidas serían mellores se Gran Bretaña non estivese na UE. [...] Certamente, é pouco probable que o feito de que Gran Bretaña deixe a Unión Europea teña efectos positivos obvios para os pobres que viven nas cidades e nas zonas pobres de Gran Bretaña. Así, en certo sentido, as persoas desfavorecidas que votan polo BREXIT fixérono en contra dos seus propios intereses. Con todo, tamén é moi razoable dubidar de que o que queda na UE tamén lles resulte beneficioso. [...] A traxedia aquí talvez non sexa que os británicos voten polo BREXIT, senón máis ben o que supón para o colapso total dunha visión máis ampla da solidariedade da clase traballadora que poida realmente facer algo para aliviar a vulnerabilidade e o illamento das miles de comunidades pobres que loitan para chegar a fin de mes a través dos mundos do capitalismo global” (Mckenzie, 2017).

Neste apartado preténdese analizar o punto de vista das persoas de orixe ou ascendencia galega, desde un enfoque cualitativo, mediante a obtención de datos procedentes de fontes primarias. En concreto reflexiónase sobre as vivencias, expectativas e posibles temores ou confianza das persoas galegas de nacemento ou de orixes galegas que poden ser afectados polo BREXIT.

Na última parte deste estudo analízanse as percepcións das persoas galegas, vivindo dentro ou fóra do país, así como das institucións.

2. Metodoloxía, instrumento e procedemento

A metodoloxía aplicada consiste na realización dunha serie de entrevistas en profundidade semiestruturadas, dirixidas a distintos perfís de persoas potencialmente afectadas. En todos os casos, as persoas seleccionadas naceron en Galicia ou son descendentes de galegos/as.

Estas entrevistas céntranse na análise en profundidade dun tema concreto: as percepcións persoais dos impactos do BREXIT. Suscitouse a modalidade de “entrevista semiestruturada”, fronte ás “entrevistas estruturadas” porque estas baséanse en cuestionarios estruturados, construídos en base a preguntas preestablecidas, que responden a unha estrutura e unha secuencia prefixada e a súa elección como método para recoller a información podería introducir elementos de rixidez que impedisén recoller todos os matices que, sen dúbida, existen nos diferentes casos. Nas entrevistas semiestruturadas existe un guión e unha estrutura determinada, pero as preguntas son abertas e o entrevistador dispón da flexibilidade para alterar a orde ou introducir matices e ata cuestións diferentes, atendendo á singularidade da persoa entrevistada.

2.1. Instrumento de medida

O deseño das preguntas básicas de partida nesta investigación baseouse na literatura académica relacionada con temas similares e adaptouse ao caso concreto do BREXIT. Un dos máis recentes traballos de corte cualitativo, baseado en entrevistas en profundidade semiestruturadas, é o realizado por (Lulle, Mouroşanu, & King, 2018), quen analizan os efectos esperados do BREXIT na inmigración ao Reino Unido de mozos irlandeses, italianos e romaneses á área metropolitana londinense; estes autores centran as entrevistas nas razóns para emigrar, as experiencias laborais e persoais no Reino Unido e os plans de futuro. As entrevistas que constitúen a base para o traballo de (Lulle *et alii*, 2018) realizáronse en datas moi próximas ao referendo (outono de 2016).

Na nosa opinión, ademais dos aspectos analizados por (Lulle *et alii*, 2018) é conveniente recoller as expectativas destas persoas en canto ás posibilidades de acción desde o seu lugar de orixe, é dicir, desde Galicia. Por este motivo, incluír unha área adicional sobre este particular, baixo o epígrafe “expectativas sobre a acción política española – galega”.

Para adaptar esta investigación ao caso que nos ocupa, das persoas nativas galegas ou de ascendencia galega no Reino Unido, estas áreas son:

- Razóns por as que se atopa no Reino Unido
 - Laboral
 - Familiar
- Experiencia persoal
 - No terreopersoal-relacional-social
 - No terreoprofesional-laboral

- Plans de futuro.
- Expectativas das institucións
 - Galicia
 - Reino Unido
 - Unión Europea

2.2. Detalle do cuestionario e procedemento

En primeiro lugar explicáselles aos/as entrevistados/as as razóns desta entrevista, indicándolles que o motivo fundamental é o interese das institucións galegas por coñecer e avaliar o posible impacto do BREXIT en Galicia, desde o punto de vista socio-económico. Neste sentido, a opinión das persoas nativas de Galicia ou descendentes de galegos/as, convértese nunha pedra angular. Así mesmo, indícaselles a importancia de coñecer as súas expectativas ou suxestións sobre posibles

actuacións das institucións galegas para favorecer a situación destas persoas relacionadas con Galicia e que neste momento teñen vínculos, máis ou menos fortes, co Reino Unido.

Por outra banda, asegúraselles o anonimato e a total confidencialidade dos datos, cuxo tratamento se fai seguindo os máis estritos protocolos de privacidade, conforme á ética esixida a calquera investigación científica. Finalmente infórmase sobre a posibilidade de coñecer os resultados desta investigación, se tivesen interese nestes.

Unha vez realizada esta introdución, realízanse as entrevistas en profundidade, seguindo o cuestionario mostrado na **Táboa 15**.

2.3. Perfís das persoas entrevistadas

Ao obxecto de recoller o máximo de casuísticas e sensibilidades posibles, seleccionáronse os seguintes perfís:

Táboa 15. Cuestionario da enquisa para axentes sociais.

Módulo	Pregunta
Preguntas de clasificación	Idade
	Xénero
	Relación con Galicia
Razóns polas que se atopa no Reino Unido	Cal é o motivo principal polo que se atopa no Reino Unido?
	Canto tempo leva vivindo no Reino Unido?
	Vive vostede só/a ou coa súa familia?
	Influíu o BREXIT sobre as razóns da súa estancia no Reino Unido, de saber que se ía a producir?
	Tivo sentimento de pertenza a Galicia no seu tempo no Reino Unido?
Experiencia persoal	Diría que se sente satisfeito/a da súa experiencia persoal no Reino Unido?
	Sentiuse ben acollido/a?
	Pensa regresar a Galicia?
Ámbito persoal-relacional-social	Percibiu algún tipo de diferenza/discriminación en vostede ou nalgún membro da súa familia debido á súa orixe?
	Poderíase dicir que vostede se sente un/ha cidadán/á británico/a?
No terreo profesional-laboral Plans de futuro	Cambiou ou pensa que terá que cambiar os seus plans profesionais debido ao BREXIT?
	Cre que deixará de desenvolver a súa actividade profesional no Reino Unido debido ao BREXIT?
Expectativas das institucións Galicia Reino Unido Unión Europea	Pensa que as institucións de Galicia poderían apoiar ás persoas galegas ou de ascendencia galega no proceso do BREXIT?. Como cre que poderían facelo?
	Pensa que as institucións da Unión Europea poderían apoiar ás persoas galegas ou de ascendencia galega no proceso do BREXIT?. Como cre que poderían facelo?
	Pensa que as institucións do Reino Unido poderían apoiar ás persoas galegas ou de ascendencia galega no proceso do BREXIT?. Como cre que poderían facelo?

Fonte: elaboración propia.

- Persoas nadas en Galicia que traballan actualmente no Reino Unido.
- Persoas nadas en Galicia que traballaron no Reino Unido e chegaron á idade de xubilación, con residencia en UK (tempadas en Galicia) ou con residencia en España.
- Persoas que naceron no Reino Unido, fillos/as de galegos/as, que traballan en UK e noutros países europeos.
- Persoas nadas en Galicia que viviron desde nenos en UK, onde residen e traballan actualmente.

En total realizáronse 16 entrevistas, o que permitiu obter unha visión cualitativa de corte transversal sobre a situación dos/as galegos/as en UK e as súas preocupacións ante o BREXIT.

3. Resultados obtidos das entrevistas a persoas de orixe galega, vivindo no Reino Unido

Realizáronse 16 entrevistas persoais. Os perfís das persoas entrevistadas móstranse na **Táboa 16**. Para realizar as análises relacionadas co tempo de permanencia en UK fíxose unha distribución en tres grupos: menos de cinco anos, de cinco a dez anos e máis de dez anos, por considerar que representan tres tipos de perfís persoais diferentes, de modo que o primeiro correspondería con persoas que se atopan no país de forma transitoria ou accidental, o segundo a persoas que teñen un ha forte relación co Reino Unido e o terceiro a quen mostran lazos permanentes.

Compróbase que a maioría leva máis de 10 anos en UK, xa que despois a mostra reflicte perfís con relacións fortes ou moi fortes co Reino Unido. Esta estrutura desta mostra corresponde cos fortes fluxos migratorios de Galicia nos anos centrais do século pasado, que decidiron permanecer no país de acolleita unha vez iniciado o período de xubilación. En concordancia cos tempos de permanencia están as idades, e foron precisamente os máis novos quen permaneceron menos tempo no Reino Unido. Aínda que na táboa non se recolle a tipoloxía profesional, procede comentar neste

espazo que entre as persoas máis novas se distinguen dous tipos diferenciados en relación coa súa actividade no país. En ambos os casos trátase de actividades profesionais: de marcado carácter científico ou tecnolóxico, que foron a UK debido á alta especialización porque non atoparon traballo en Galicia, e de baixa cualificación, que responden á alta demanda deste tipo de empregos, xeralmente na rama da hostalaría. É importante facer esta puntualización porque, como se comprobou na análise detallada das entrevistas (exposto en posteriores epígrafes deste estudo), a vocación de permanencia no país é moi diferente en ambos os casos.

En canto as provincias galegas, a distribución é desigual, pero comprensible debido ao maior impacto da Coruña e Pontevedra, que corresponde coas provincias de maior poboación en Galicia. Finalmente, a mostra está equilibrada no concernente a homes e mulleres.

Tendo en conta a estrutura da entrevista. Os principais resultados recóllense, de acordo coa estrutura proposta, na **Táboa 17**.

Como primeira aclaración á interpretación dos resultados queremos resaltar que os mesmos baséanse nas experiencias das persoas entrevistadas e que, polo tanto, están suxeitos ás limitacións da mostra seleccionada, de modo que, tal como ocorre frecuentemente en estudos de corte cualitativo, as conclusións deben ser interpretadas neste contexto. Tras a realización das entrevistas comprobouse que os perfís de galegos/as vivindo no Reino Unido corresponden cos esperados á luz da literatura académica revisada que se detallaron no apartado 2.2, titulado **Perfís das persoas entrevistadas**. Evidenciouse ademais que as persoas que levan moito tempo no Reino Unido, principalmente relacionadas coas olas migratorias dos anos 60-70 do século pasado, que se instalaban e ata se quedaron despois da xubilación son os pais doutros dos perfís: as persoas nadas no Reino Unido e que se quedaron. É destacable o forte sentimento de galeguidade xeneralizado e que se comentará posteriormente con detalle.

3.1. Razóns polas que se atopa no Reino Unido

No relativo ás razóns que levaron ás persoas entrevistadas a atoparse neste momento no Reino Unido, consideráronse

Táboa 16. Perfís das persoas de orixe galega, vivindo actualmente no Reino Unido.

Tramos por tempo en UK	Anos	% tempo en UK	Tramos Idade	Distribución por idade	% idade	Provincia	Distribución por provincia	% provincia	Xénero	Distribución por xénero	% xénero
Menos de 5 anos	3	19 %	Menos de 30	4	25 %	A Coruña	7	44 %	Home	8	50 %
De 6 a 10 anos	3	19 %	De 31 a 50	6	38 %	Lugo	3	19 %	Muller	8	50 %
Máis de 10 anos	10	63 %	De 50 a 65	6	38 %	Pontevedra	4	25 %			
						Ourense	2	13 %			

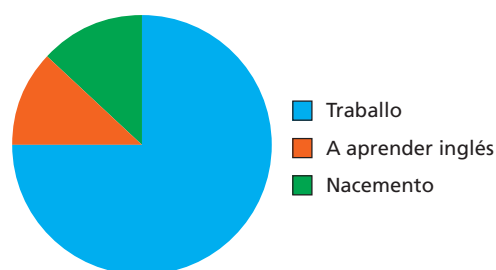
Táboa 17. Resumo Resultados das entrevistas a persoas de orixe galega, vivindo no Reino Unido.

Módulo	Pregunta	Resumen respostas
Preguntas de clasificación	Idade	Media de 49,23 anos
	Xénero	Homes 50 % e Mulleres 50 %
	Relación con Galicia	Maioritariamente emigrantes en procura de emprego, aínda que de perfís moi diferenciados
Razóns polas que se atopan no Reino Unido	Cal é o motivo principal polo que se atopa no Reino Unido?	Maioritariamente vivenda permanente ou de longo prazo (máis de 10 anos)
	Canto tempo leva vivindo no Reino Unido?	Maioritariamente máis de 10 anos (máis de 26 anos)
	Vive vostede só/a ou coa súa familia?	Maioritariamente en familia
	Influiría o BREXIT sobre as razóns da súa estancia no Reino Unido, de saber que se ía a producir?..	Maioritariamente non creen que inflúa
	Ha ter sentimento de pertenza a Galicia no seu tempo no Reino Unido?	O sentimento de galeguidade está moi arraigado entre as persoas entrevistadas
Experiencia persoal	Diría que se sente satisfeito/a da súa experiencia persoal no Reino Unido?	En xeral a experiencia é satisfactoria ou moi satisfactoria
	Sentiuse ben acollido/a?	Unanimidade na boa acolleita
	Pensa regresar a Galicia?	En xeral, pensan regresar por períodos máis ou menos longos, pero non establecer a súa residencia habitual
Ámbito persoal-relacional-social	percibiu algún tipo de diferenza/discriminación en vostede ou nalgún membro da súa familia debido á súa orixe?	Fanse algúns matices con respecto a persoas procedentes doutras rexións do mundo (non británicos/as)
	Poderíase dicir que vostede se sente un/a cidadán/a británico/a?	Algunhas persoas, entre as que levan moitos anos no Reino Unido, séntense moi identificadas, pero a percepción da propia pertenza só se atopou nunha persoa das entrevistadas
No terreo profesional-laboral	Cambiou ou pensa que terá que cambiar os seus plans profesionais debido ao BREXIT?	Unanimemente non o senten. Puntualízase que o que motivaría cambiar de plans sería atopar un traballo adecuado en Galicia
Plans de futuro	Cre que deixará de desenvolver a súa actividade profesional no Reino Unido debido a o BREXIT?	Unicamente se pensa esta posibilidade se se puidese desenvolver a súa carreira profesional en Galicia
Expectativas das institucións	Pensa que as institucións de Galicia poderían apoiar ás persoas galegas ou de ascendencia galega no proceso do BEXIT?	En xeral, pensan que si, non suxiren formas concretas en relación co BREXIT, pero propoñen apoio para manter o arraigo e a protección dos seus valores culturais
Galicia	Como cre que poderían facelo?	
Reino Unido	Pensa que as institucións da Unión Europea poderían apoiar ás persoas galegas ou de ascendencia galega no proceso do BEXIT? Como cre que poderían facelo?	Móstrase escepticismo
Unión Europea	Pensa que as institucións do Reino Unido poderían apoiar ás persoas galegas ou de ascendencia galega no proceso do BEXIT? Como cre que poderían facelo?	Móstrase escepticismo

Fonte: elaboración propia.

Gráfico 13. Razóns para vir / permanecer en UK.

Razóns polas que decidiu vir ao Reino Unido



estas razóns ou motivos en sentido amplo, xa que, ademais das razóns individuais podería haber circunstancias particulares que afectan a esta razóns.

En primeiro lugar, as diferenzas son obvias se se considera o momento no que se toma a decisión de mudarse: o coñecemento ou non do proceso do BREXIT, así como o feito estreitamente relacionado do tempo que levan vivindo en UK, que é unha media de 26,18 anos (detalle de resultados na **Táboa 16**). No **Gráfico 13** resúmense as razóns para vir ou permanecer no Reino Unido: algunhas das persoas máis novas fixérono para aprender ou mellorar o idioma inglés (12 %) e, ademais adóitanse empregar no sector da hostalaría. Neste sector, independentemente de quen viaxa por motivos idiomáticos, hai bastantes españois/as empregados/as, algúns dos cales son galegos/as, ata, ás veces, son buscados na propia cidade de orixe, tal como indica un dos entrevistados:

“a nós véñennos a buscar á escola de hostalaría. O meu xefe ten contactos na Coruña e por iso viñemos varios de alí, ofrécennos traballo ao saír da escola e a verdade é que ao principio é unha boa opción.” (E-14)

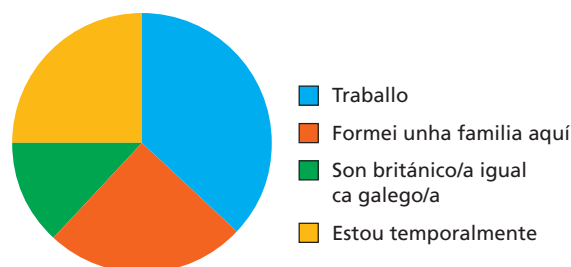
Aínda que a maioría das persoas que se entrevistaron emigraron ao Reino Unido por motivos de traballo (75 %) (**Gráfico 13**), non todas elas permanecen por ese motivo, xa que algunhas xubiláronse e, con todo, deciden quedar e outras teñen planeado marchar canto antes, porque non se adaptan ou o emprego non responde ás expectativas xeradas:

“... pois teño pensado marchar o mes que vén, porque levo aquí varios anos e non conseguín aforrar nada. É verdade que gaño máis ca en Galicia, pero como todo é máis caro, ao final non me queda nada” (E-14)

No terreo laboral convén diferenciar dúas tipoloxías: as persoas que emigran en busca de traballo pouco cualificado e as que o fan porque a súa cualificación é moi elevada e en Galicia non atopa traballo para eses niveis de especialización e cualificación

“.... é que o traballo que fago aquí non o podo facer en Galicia, a investigación en Galicia –e en España en xeral– non está apoiada e as posibilidades que hai aquí non as teño nin de lonxe en casa. Xa perdín a esperanza de regresar, por isto estou montando a miña vida aquí, porque Oxford é Oxford e a súa Universidade é moi boa” (E-13)

Razóns polas que continúa actualmente no Reino Unido



Por outra banda, están as persoas nadas en Galicia de forma accidental, como un entrevistado que indica que

“Os meus pais emigraron e nacín cando estaban de vacacións en Galicia. Son un galego accidental, aínda que os meus pais fixéronme sentirme galego coa súa educación, realmente sono por casualidade” (E-16)

Finalmente, as persoas que teñen orixes galegas polos seus pais, traballan no Reino Unido porque é o seu “hábitat natural”:

“Son británico, vivo e traballo aquí, a miña familia é de aquí e os meus fillos tamén. Intento reforzar os lazos con Galicia, pero a miña esposa é británica e os meus fillos tamén, dáme pena que Galicia nos perdesse. Os meus pais non paran de falarnos de Galicia, pero eles tiveron que emigrar e eu xa non teño máis opción que ser o que son: británico, con pais galegos.” (E-12)

As preguntas sobre a súa organización doméstica ou familiar soamente dúas persoas afirman que viven soas, aínda que unha aclara que o fai porque os seus fillos crearon as súas propias familias, pero tamén viven no Reino Unido. O resto viven en parella, con amigos ou formaron unha familia, aínda que inicialmente viaxen en solitario. En canto a vivenda as casuísticas son bastante diferentes. Os que viven con amigos, en ocasións fano porque non poden afrontar os prezos dunha vivenda en solitario:

“Comparto casa con outros españois” (E-10)

“Agora vivo soa pero antes vivía coa miña familia” (E-1)

“Vivo con amigos, non podo permitirme vivir soa pola carestía do aloxamento. En Oxford, onde eu vivo, os prezos son esaxeradamente altos” (E-13)

“Vivo nun piso compartido, que alugan por habitacións” (E-14)

“Gustárame vivir soa, pero nin se me pasa pola cabeza. É imposible, mirei nos arredores pero tampouco consigo nada que poida pagar, así que non teño outra saída que compartir unha casa. As condicións de vida en Londres son complicadas, polos prezos da vivenda, nin lonxe ato-

pei nada para a min soa. Así que vivo a máis dunha hora do centro e en casa compartida” (E- 15)

Sobre se pensan que influíse o BREXIT sobre as razóns da súa estancia no Reino Unido, de saber que se ía a producir, hai unanimidade entre as persoas entrevistadas:

“Cando vin non se pensaba nisto para nada. A min non me afecta, creo...” (E- 14)

“Non creo que influíse, o meu traballo é moi específico, está relacionado coa investigación científica e non hai moitas oportunidades, así que hei ter que aproveitar a que se me ofreceu. Estou moi contenta co traballo aquí, a verdade” (E-13)

Hai tres persoas que din que lles daría igual en calquera caso, porque terían que emigrar igualmente ao non atopar traballo en Galicia.

“Quizais non pois en España non ía atopar traballo” (E-4)

“Non, pois tiven que vir, pois en España non atopaba traballo” (E-7)

Finalmente, os/as fillos/as de galegos emigrantes, indican que non se senten para nada afectados pola súa condición:

“Non, eu nacín en Galicia por accidente, os meus pais traballaban no reino unido e nacín cando foron de vacacións a Galicia” (E-16)

“Non me preocupeí disto porque non me afectaría, eu son británico e tamén español.” (E-12)

A xulgar polos resultados das entrevistas, o sentimento de pertenza a Galicia está moi arraigado entre as persoas galegas no Reino Unido, as expresións utilizadas ao falar deste tema foron do tipo “sempre hei ter moita morriña”, “... boto moito de menos a miña Galicia.”, ou outras como:

“Morriña non sei, pero sentínome moi soa ao principio, despois mellor. Si que pensei moito na miña familia, en Galicia tamén, pero a paisaxe aquí é moi parecida e nese sentido sentínome bastante ben. Como eu non son de costa non botei de menos o mar, creo que aos da costa lles custa máis.” (E-15)

Nalgúns casos daban razóns explicativas deste sentimento, diferentes das relacionadas con botar de menos á familia e aos amigos.

“Sempre hei ter sentimento de proximidade a Galicia, non podo quitálo de encima, e, a verdade é que tampouco quero. Aquí (refírese a Oxford) temos un bo grupo de galegos que nos reunimos con frecuencia para recordar as nosas raíces, a nosa cultura e gozar das nosas tradicións, ás veces únese xente doutras zonas, como de Londres, por exemplo.” (E-13)

“Non sei se é morriña ou se lles pasa tamén aos que non son galegos, pero si, foi duro ao principio. Agora xa estou afeita, pero Galicia.. dóeme estar lonxe, oxalá puidese ter este traballo na miña terra e vivir coa miña xente.”

Este sentimento maniféstase tamén nos/as fillos/as de emigrantes galegos/as:

“Ainda que só estiven en Galicia de vacacións. Son os meus pais os que me transmitiron o amor a Galicia. Non sei se será un pouco idealizado, pero trato de transmitirlo aos meus fillos, é moi entrañable” (E-12)

“Creo que me sinto como un galego porque os meus pais son galegos ata a medula e pasáronme todos os seus sentimentos, pero nunca sentín morriña tal como creo que é, porque Galicia para min, ademais da terra dos meus pais e as miñas orixes, é o lugar de vacacións de toda a miña familia, a miña de neno e a miña de adulto” (E-16)

3.2. Experiencia persoal e profesional

A resposta á pregunta Diría que se sente satisfeito/a da súa experiencia persoal no Reino Unido? Pon de manifesto dous aspectos básicos: por unha banda, indica que a adaptación ao principio é un dos problemas xeneralizados e por outra, que, en termos xerais s sentiron ben acollidos e pouco ou nada discriminados por razón da súa orixe galega.

No terreo profesional poderíase afirmar que a satisfacción é a norma xeral, salvo para quen conseguiron traballos pouco cualificados, xeralmente en hostalaría, e non se atopan satisfeitos:

“A miña experiencia profesional é e foi fantástica”

“Estou moi satisfeita da miña vida profesional no Reino Unido, aquí, en Londres, tiven a oportunidade de abrir o meu propio negocio, e foime ben”.

“Tiven moita pena ao principio, pero os compañeiros axudáronme, aquí hai moitos españois de todas as rexións, traballando na hostalaría”.

“É unha boa experiencia, pero iso é porque son nova, non me vexo aquí para sempre.”

“Estou ben porque traballo e aprendo, por outra, non me atopo cómodo, son moi raros... os ingleses, quero dicir”

No ámbito persoal-relacional-social e social preguntóuselles por posibles discriminacións no Reino Unido e, tal como xa se indicou anteriormente, en termos xerais, non se percibiron:

“Nunca me sentín discriminado, nunca. Todo o contrario”. “Non tiven problemas, foron bastante amables.”

“Si, acolléronme ben, dentro da súa forma de ser, claro. Os ingleses non son tan próximos como os españois, pero Oxford é unha cidade chea de xente de todas partes, creo que iso tamén axuda”.

Con todo, algunhas persoas comentaron certo malestar con cidadáns procedentes doutros lugares, que tamén eran emigrantes:

“Sentínme moi ben acollida aínda que houbo ocasións nas que me sentín menosprezada, pero non necesariamente por xente inglesa.”

“Se me sentín ben acollida pero ás veces sentínme discriminada pero non especialmente por xente inglesa se non por outros traballadores doutros países que levaban máis tempo que eu no país.”

“Persoalmente tiveron momentos duros, sobre todo ao principio, para adaptarme a unha nova cultura, unha nova lingua, tradicións e costumes diferentes e sentínme soa, ás veces triste, pero non percibín discriminación por ser de Galicia.”

As persoas de ascendencia galega, pero que viviron sempre en UK, pronúncianse na mesma liña e fan fincapé en que se senten tanto cidadáns galegos/españóis como ingleses:

“Son inglés de nacemento, aínda que con pais españois e galegos. Non supuxo ningunha discriminación para min ser de orixe galega.”

“Por suposto que ninguén me dixo nada por ser de orixe galega ou española, é que tamén son inglés. Vivín en Londres toda a miña vida, eu nacín en Galicia por accidente, os meus pais traballaban no Reino Unido e nacín cando foron de vacacións a Galicia. Son británico, nacido en Galicia, pero non coñecín outra vida que a londinense. Nunca fun ao colexio noutro sitio, nin á Universidade, nin traballei en ningún outro sitio.”

3.3. O regreso a Galicia e a adaptación á contorna

O regreso é un tema que valoraron practicamente todas as persoas entrevistadas e que moitas delas teñen sen decidir.

“Non o sei, gustárame, pero cada vez véxoo máis afastado. Non creo que haxa centros de investigación deste nivel en Galicia. Unha verdadeira pena, porque materia prima en investigación si que a hai.... E non falo por min, que non se entenda como presunción, é que hai moita xente moi boa que vén de Galicia e moita outra que non vén, iso é peor, porque é talento que se perde.”

As intencións son moi variadas, desde quen está desexando regresar: “Se atopase traballo volvería mañá”, ou o teñen moi claro: “Si, claro que si, que penso volver e espero non tardar moito”, pero a maioría están en proceso de toma de decisión, dubidan e “quizais” é unha palabra que repiten con frecuencia (o 44 % das persoas entrevistadas utilizárona na resposta a esta pregunta). Non obstante o abanico é grande e vai desde quen desexa regresar pronto ata quen botou raíces, que teñen fillos e netos ingleses e o regreso non entra dentro dos seus plans: “Non, non vou volver”, “Xa non vou volver. Non, pois aquí teño á miña familia, fillos e netos.”, pero algúns/as teñen lazos estreitos con Galicia e

ata vivenda habitual, pasando tempadas moi grandes nela: “Claro que penso volver, pero de vacacións.... Vou todos os anos, de vacacións. De feito teño casa alí!”, ou épocas de descanso “Só volverei de vacacións”. En este mesmo sentido pronúncianse os/as descendentes das persoas emigrantes:

“Por suposto que si, vou con moita frecuencia, os meus pais teñen casa en Galicia e eu vou todos os veráns cos meus fillos.”

Tanto entre as persoas que decidiron regresar, como as que dubidan ou entre os/as que decantaron por establecerse definitivamente no Reino Unido, e/ou teñen nacionalidade británica, existe unanimidade ao non asumir como propia a identidade inglesa:

“Non, para nada, son galega polos catro custados. Pandereteira da Terra de Breogán. Sempre.” (E-13)

“Non, non, eu son galego, e tamén español, pero sobre todo galego” (E-14) “Non, síntome moi español” (E-8)

“Nunca perdín o meu sentimento de español” (E-9) “Non en absoluto.” (E-10)

“Non, estou moi a gusto aquí, pero non me sinto cidadá británica” (E-11) “Non nin de broma” (E-15)

Soamente unha das persoas entrevistadas adaptouse ata o punto de sentirse cidadá británica, ademais dos/as descendentes de emigrantes que asumiron a súa condición de cidadáns/as británicos.

3.4. O BREXIT e os plans de futuro

Non hai unanimidade sobre a percepción da influencia que o BREXIT pode ter sobre os plans persoais ou profesionais das persoas entrevistadas. Por unha banda, están os que pensan que non lles vai afectar, e ata os que pensan que lles beneficiará a súa orixe galega:

“Non, non creo que me afecte en absoluto. Creo que os meus fillos serán afortunados porque teñen nacionalidade española e seguirán sendo cidadáns europeos, igual ca min, a pesar do BREXIT.” (E-12)

“Para min non vai cambiar nada, eu teño un negocio en propiedade e vou seguir con el. A miña actividade profesional é a mesma que a de calquera cidadán británico, non se verá afectada polo BREXIT” (E-12)

“Non o creo, estou a piques de xubilarme, unicamente por se me vou vivir a España. Non sei como se arranxará o das pensións, pero creo que non me afectará”. (E-8)

“Non creo, pero case me daría igual, porque eu quero volver á casa, se me botan, voume antes e listo”. (E-15)

“Non o creo, aquí saben reter o talento. Se os programas funcionan, non creo que nos manden de volta a casa. Espero que todo siga igual.” (E-13)

Por outra banda os que non saben e teñen dúbidas sobre o seu futuro, neste sentido, hai quen se basea en que en Inglaterra necesitan man de obra estranxeira e que, xa que despois, o BREXIT non vai afectar aos traballadores que xa están no país:

“Espero que non, pero aínda non está moi claro” (E-11)

“Espero que non me afecte. Levo moitos anos aquí e creo que non vai pasar nada.” (E-13)

“Creo que non me vai a afectar, din que non imos ter problemas, aquí non hai paro e este tipo de traballo non adoitan facelo os ingleses, necesítannos” (E-14)

Como caso especial, a persoa que naceu en Galicia durante as vacacións dos seus pais afirma que:

“Espero que o BREXIT non me afecte, porque eu teño nacionalidade española e nunca pedín a británica, ao estar na Unión Europea. Agora decatáreme se teño que pedila, sería un absurdo que non a tivese, porque os meus irmáns son británicos, a miña muller é inglesa e os meus fillos tamén... pero coa administración nunca se sabe.” (E-16)

4. Expectativas arredor do papel das institucións segundo os resultados obtidos das entrevistas a persoas de orixe galega actualmente residindo no Reino Unido

Para terminar a entrevista, preguntóuselles sobre o posible apoio das institucións, tanto a nivel de Galicia, como de España, do Reino Unido ou da Unión Europea.

4.1. Sobre o papel institucional da Unión Europea

Atopáronse opinións divididas, sobre o que se espera da Unión Europea. En xeral, as persoas entrevistadas non propoñen modos de apoio e algunhas se mostran algo sarcásticas sobre o particular.

“Si, pero non podo opinar como” (E-3)

“Eu creo que debes.” (E-6)

“Si, facendo As cousas fáciles para cando imos de vacacións teñamos acceso á seguridade social” (E-7)

Por outra banda, ponse de manifesto a importancia que se lle dá á negociación política

“Os políticos terían que buscar unha solución.” (E-10)

“Non me atopo capacitada para opinar, Os políticos son os que teñen que atopar unha solución.” (E-4)

“Poderían facer algo, pero os políticos son os que teñen que negocialo” (E-5)

“A Unión Europea tería que facilitar como poderíamos seguir traballando aquí.” (E-11)

“Non creo que as institucións europeas deban ocuparse dos problemas específicos das rexións neste tema.” (E-12)

Finalmente, algunhas persoas consideran que a Unión Europea está moi afastada dos problemas dos/as galegos/as no BREXIT.

“Creo que non está isto na súa axenda.” (E-13)

“Non sé se os europeos saberán sequera que os galegos temos que seguir emigrando no século XXI” (E-14).

“Podería ser que Europa se fixase nos problemas que non se resoven en España nin en Galicia?Dubídeo.” (E-15)

4.2. Sobre a actuación das institucións do Reino Unido

Con respecto ao papel institucional do Reino Unido (a pregunta foi “Pensa que as institucións do Reino Unido poderían apoiar ás persoas galegas ou de ascendencia galega no proceso do BREXIT?. Como cre que poderían facelo?”), existe unha opinión dividida, entre quen opinan que este é un tema que non entra entre as preocupacións no Reino Unido e quen opinan que debería existir un apoio, con todo o contextualizan nun programa xeral para todos os estranxeiros. Entre as persoas pertencentes ao primeiro grupo, atópanse opinións bastante escépticas:

“Non creo que este asunto estea entre as prioridades do Reino Unido” (E-12)

“Non creo que isto se lle pase pola cabeza a ninguén no Reino Unido, creo que están máis ocupados cos seus propios problemas respecto ao BREXIT que en resolver os problemas das persoas doutras nacionalidades.” (E-12)

“Haha. En fin... bastante teñen con resolver a lea que montaron. Ben... esa é a miña opinión.” (E-11)

“Non se sequera si no Reino Unido saberán que existe Galicia, non creo que lles preocupe nada.” (E-14)

“Paréceme que con preocuparse por eles xa van estar bastante entretidos... Non, non penso que se ocupen de ninguén máis que deles mesmos.” (E-15)

En canto ao segundo grupo, que pensa que debería haber unha intervención a través de un programa xeral, as opinións máis representativas apuntan que:

"O Reino Unido ten moitos estranxeiros de diferentes países, non vexo eu ao Reino Unido axudando aos galegos" (E-4)

4.3. A intervención das institucións españolas

Existe unha tendencia xeneralizada a pensar que o Goberno de España debería intervir:

"Claro!, para empezar, deberían darnos un traballo se nos expulsan do país" (E-4)

"Si, facilitándonos postos de traballo" (E-10 e E-11)

"Eu creo que si, despois de todo somos galegos, pero tamén somos españois." (E-6)

Ademais de ver a necesidade de intervención do Goberno Central, fanse referencias explícitas á necesidade de negociacións políticas

"Os políticos teñen que negociar este tema en Bruxelas" (E-5)

"Non teño nin idea, pero creo que os políticos debesen traballar para que as cousas non cambien para nós." (E-7)

Por outra banda, están os que ven que a intervención debe estar máis en mans das institucións dos Gobernos Autonómicos en xeral e de Galicia, en particular:

"Quizais podería suscitarse algún programa rexional desde o goberno central español, pero non me atrevo a opinar sobre este tema sen máis coñecemento." (E-12)

"Dáme a impresión de que este tema vana a deixar en mans das Comunidades Autónomas" (E-16)

"Creo que os españois pensan pouco en Galicia" (E-14)

"Non o vexo como un tema para tratar a nivel nacional. Creo que é máis ben da Xunta de Galicia" (E-13)

4.4. O apoio esperado por parte das institucións de Galicia

Polo que se refire ao posible apoio das institucións de Galicia as respostas foron moi diferentes. Non todas son expli-

citamente a favor dunha intervención, percíbese o desexo desta, aínda que con certo ton de amargura ou de desesperanza. Quizais se podería resumir nunha certa coincidencia en que Galicia debería actuar en apoio das persoas galegas no Reino Unido durante o proceso do BREXIT. Como en apartados anteriores, rexistráronse certas opinións que parecen emitirse "en sentido figurado". Probablemente o resumo das respostas neste apartado poderíase condensar na frase "sentimentos de esperanza con respecto ás posibles actuacións das institucións galegas":

Si, eu creo que si." (E-6)

"Facilitándonos un posto de traballo." (E-10)

"Á xente que a fagan volver, eu creo que o goberno Galego debería facer algo por eles, pero eu non me atopo o suficiente cualificada para facer ningunha suxestión." (E-3)

"Non se me ocorre nada, un traballo fixo, pero en España iso está moi difícil, aquí hai moitas oportunidades." (E-4)

"Ben, ás persoas que estean activas, podíaselles ter en conta se teñen que volver." (E-5)

"Estou seguro de que poderían facelo, descoñezo as formas de apoio, pero estou convencido de que os políticos galegos saberán como facelo." (E-12)

"Sen dúbida si poderían apoiar, dígoos en termos xeais, non só co BREXIT. A maioría dos que estamos aquí é porque non temos ter oportunidades en Galicia e aquí tamén aprendemos moito. Quizais un programa de retorno axudaríanos a nivel individual, pero tamén podería ser bo para o desenvolvemento de Galicia. Por favor, que os políticos se poñan con isto, podo dicilo?" (E-9)

A importancia da acción política tamén se reflicte neste apartado sobre Galicia:

"Iso deixarémolo para os políticos." (E-8)

"Non sei se podemos esperar algo dos políticos, porque se non fixeron nada para darnos traballo en Galicia, non o van a facer agora que xa nos temos ir. Creo que somos un problema menos para eles." (E-14)

"Da Xunta?: dóeme moito dicilo, pero eu non espero nada, nada de nada. Se non nos axudaron antes de que nos visemos obrigados a marchar.... vana a facer agora?" (E-15)

PARTE V-C

PERCEPCIÓN DO IMPACTO DO BREXIT POR PARTE DA POBOACIÓN RESIDENTE EN GALICIA





1. A percepción do impacto do BREXIT no día a día das persoas residentes en Galicia

A recolleita de datos realizouse de forma presencial e tamén (maioritariamente) seguindo o procedemento coñecido como bóla de neve, consistente en distribuír o cuestionario por medio das redes sociais, compatible coa mostraxe polas redes. Neste caso utilizáronse dous medios: o correo electrónico e a aplicación WhatsApp para Smartphone. Este procedemento de mostraxe, aínda que se estendeu debido á forte implantación das redes sociais, véñse utilizando tradicionalmente no campo da mostraxe estatística (Goodman, 1961). Tal como indican Handcock e Gile (2011), o termo “mostraxe de bóla de neve” probablemente estivo en uso informal durante moito tempo, o traballo sistemático máis cedo data da década de 1940 da Oficina de Investigación Social Aplicada de Columbia, dirixida por Paul Lazarsfeld.

Convén sinalar que durante todo o proceso se respectaron escrupulosamente os principios éticos e as normas máis estritas para a protección de datos. Por outra banda, antes da realización do cuestionario, infórmase da súa finalidade as persoas enquisadas e garáteselles o anonimato. O mecanismo de funcionamento do procedemento de recolleita de datos é o seguinte: distribúese o enlace ao cuestionario entre persoas seleccionadas (co obxectivo de diversificar a mostra o máximo posible), a quen, ademais de pedirllas que respondan ás preguntas do cuestionario, solicítaselles a distribución do mesmo entre os seus contactos.

2. Resultados da enquisa á poboación galega residente en Galicia

Realizouse unha consulta entre a poboación galega, en base ao cuestionario recolleito na **Táboa 18**, na que se recolle un primeiro grupo de preguntas de clasificación, e, a continuación 4 bloques de afirmacións para as cales as persoas enquisadas deben mostrar o seu grao de acordo ou desacordo, seguindo unha escala Likert de 5 puntos, onde 1 significa “Totalmente en desacordo”, 2 “Algo en desacordo”, 3 “Neutral”, 4 “Algo de acordo” e 5 “Totalmente de acordo”, nestes bloques trátase de avaliar os seguintes aspectos: (a) nivel de seguimento e coñecemento dos procesos de negociación sobre o BREXIT, (b) nivel de preocupación sobre o impacto deste proceso desde dous puntos de vista: por unha banda, (b-1) a nivel global en Galicia e, por outra (b-2) no relativo á contorna persoal máis próximo e (c) consideracións sobre a implicación que deberían ter as institucións no apoio potencial ás persoas galegas afectadas polo proceso do BREXIT, neste apartado considéranse distintos niveis institucionais: europeo, nacional, rexional e municipal. Finalmente, dedícanse os dous últimos bloques sobre os resultados esperados deste proceso e sobre a que grupo de axentes se debe facer responsable destes resultados.

O procedemento de distribución da enquisa foi a través de redes sociais, principalmente de WhatsApp, polo procedemento bóla de neve. Aínda que este procedemento é cada vez máis admitido e estendeuse notablemente nos últimos tempos, convén facer fincapé en que esta enquisa é unha aproximación ou tentativa exploratoria que pode mostrar

Táboa 18. Cuestionario da enquisa para a poboación galega residente en Galicia.

PREGUNTAS DE CARÁCTER XERAL E DE CLASIFICACIÓN	
1 Preguntas de clasificación	Idade Sexo
CUESTIONARIO	
Seguimento e información sobre a negociación do BREXIT	Estou seguindo a negociación do BREXIT Gustárame ter máis información sobre o BREXIT
Como de preocupado/a está vostede con respecto ao impacto potencial do BREXIT en Galicia?	Estou preocupado/a con respecto ao impacto do BREXIT en Galicia Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida A saída do Reino Unido da Unión Europea será mala para Galicia
Como de preocupado/a está vostede con respecto ao impacto potencial do BREXIT na súa con-torna próxima?	En relación co emprego: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede? En relación cos prezos: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede? En relación cos mozos: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede? En relación co comercio exterior: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede? En xeral : Está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle a vostede o BREXIT ou ás persoas próximas a vostede?
Implicación das institucións cos/as galegos/as	Creo que a Unión Europea debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT Creo que o Goberno de España debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT Creo que o Goberno da Xunta de Galicia debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT Creo que as actuacións para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT deben ser a nivel municipal
Que espera vostede da negociación final?	Non hai acordo e non se van da UE Non hai acordo e se se van da UE (períodos de negociación longos) Acordos sectoriais Acordos parciais para certas políticas Haberá un acordo global integral
A quen lle achacamos os resultados finais:...	A ninguén en particular Aos <i>lobbies</i> Ás institucións española e galega Aos estados membros Ao Consello Europeo

Táboa 19. Fiabilidade da escala.

Bloque temático		Alpha de Cronbach
3	Como de preocupado/a está vostede con respecto ao impacto potencial do BREXIT en Galicia?.	0,788
4	Como de preocupado/a está vostede con respecto ao impacto potencial do BREXIT na súa con-torna próxima?	0,917
5	Implicación das institucións cos/as galegos/as	0,701

Fonte: elaboración propia.

certos indicios, os cales, en calquera caso, requirirían dun sistema de recolleita de datos máis exhaustivo para dar robustez e fiabilidade aos resultados.

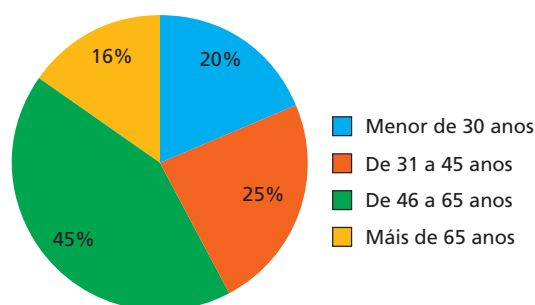
Obtivéronse un total de 204 respostas, das cales resultaron aceptables 195, unha vez que se eliminaron os cuestionarios incompletos ou con erros.

Independentemente das limitacións da mostra, as análises de fiabilidade da escala para os grupos de preguntas dos bloques temáticos 3,4 e 5, que miden variables analizadas mediante a escala Likert, mostran niveis de fiabilidade aceptable, a vulgar polos valores do indicador Alpha recollidos na **Táboa 19**.

2.1. Composición da mostra e estatísticas descritivas

En canto ás preguntas de clasificación, na mostra coa que se traballou atópanse 2 persoas prefiren non responder sobre o seu xénero, 94 son homes (48,2 %) e 99 son mulleres (50,8 %); polo que se refire á estrutura de idades, está na **Táboa 14**.

Figura 1. Idades segundo a mostra.



Fonte: elaboración propia.

2.2. Seguimento e información sobre a negociación do BREXIT

Neste apartado inclúense aspectos relacionados co interese aparente polo proceso de BREXIT, xa que se analiza o seguimento e o interese por obter información adicional.

Dedúcese que en Galicia non existe grande interese por este asunto, xa que un 47,2 % das persoas indican que non están seguindo o proceso e se se consideran os que son indiferentes, a porcentaxe ascende ao 72,8 %. Soamente algo máis dun 4 % manifestan seguir con interese o que ocorre co BREXIT (**Figura 2 a**). Este desinterese confírmase ao comprobar que tampouco se acompaña por un desexo fidedigno de aumentar o coñecemento ou a información sobre el. De feito, non alcanzan a metade das persoas enquisadas as que afirman desexar ampliar a súa información, mentres que un terzo din que non teñen interese algún e a cuarta parte móstranse neutrais ou indiferentes (**Figura 2 b**).

Figura 2. Seguimento e desexo de información sobre o BREXIT.

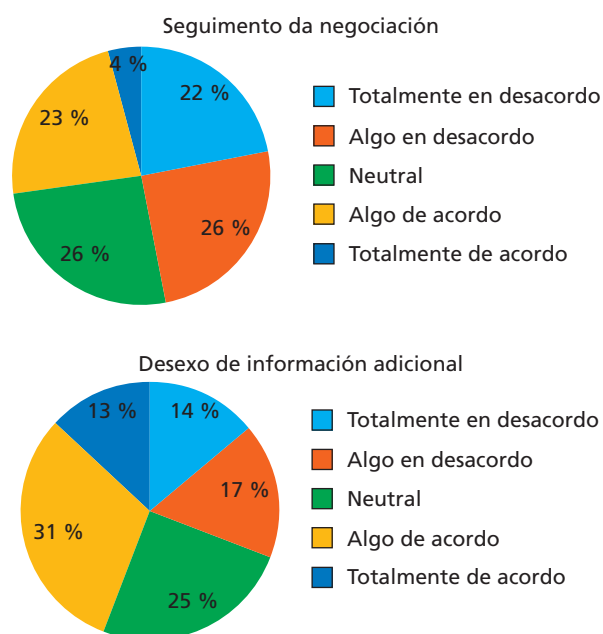
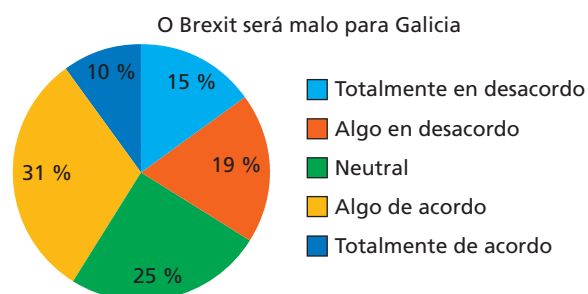
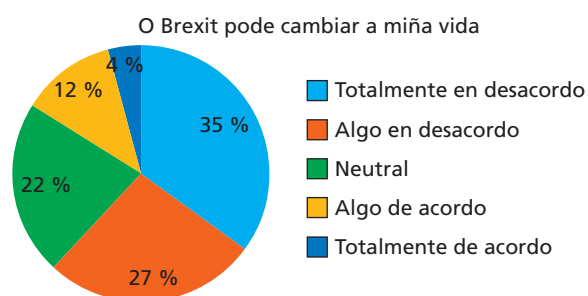
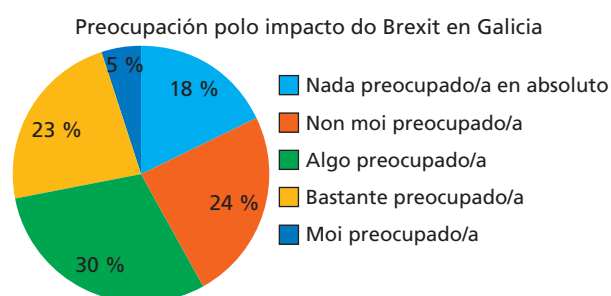


Figura 3. Preocupación polos efectos o BREXIT en Galicia.



Fonte: elaboración propia.

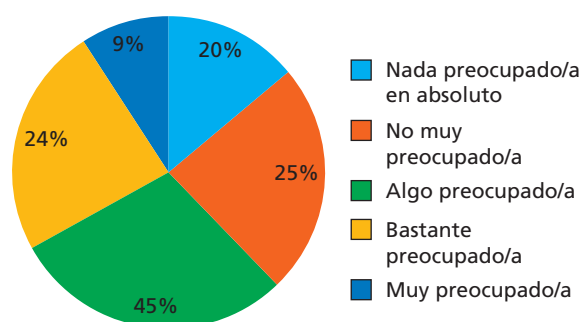
2.3. Preocupación sobre os efectos do BREXIT en Galicia

Os efectos do BREXIT en Galicia non son un asunto que lles preocupe demasiado ás persoas que contestaron a enquisa. Case a metade responderon que non lles preocupa en absoluto ou que non lles preocupa, a terceira parte indican que teñen unha lixeira preocupación, e son menos da cuarta parte os que afirman estar bastante ou moi preocupados polo posible impacto en Galicia, tal como recóllese en a **Figura 3**.

Soamente un 10 % opinan que o BREXIT será malo para Galicia e o 25 % pensan que non lle afectará, a terceira parte non se mostran “algo de acordo” con que pode afectar a Galicia.

2.4. Preocupación polos efectos do BREXIT sobre a contorna próxima

Figura 4. Preocupación sobre os efectos do BREXIT na contorna máis próxima.

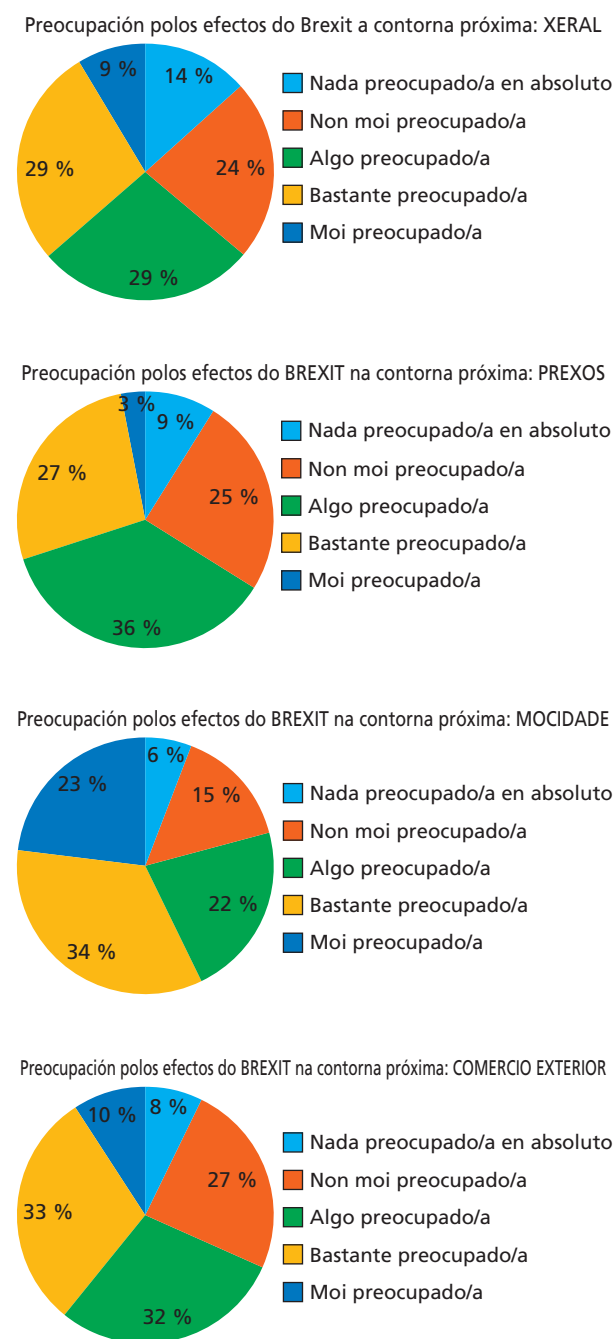


As persoas residentes en Galicia que contestaron a enquisa teñen opinións moi diferentes sobre como creen que o BREXIT afecta á súa contorna próxima e, como consecuencia, os seus niveis de preocupación son diferentes.

Aínda que a maioría móstrase “algo preocupado/a”, nun nivel intermedio (29 %), as opinións están divididas. Os resultados para a valoración xeral sobre este particular están resumidos na **Figura 4**; nela compróbase que case o 40 % (38,4 %) non está preocupados en absoluto ou non moi preocupados, menos dun terzo (32,8 %) móstranse moi preocupados ou algo preocupados.

A análise pormenorizada, atendendo a aspectos como a evolución do emprego, os prezos, a mocidade ou o comercio exterior mostra unha tendencia similar, aínda que en canto aos posibles efectos sobre os mozos maniféstase unha clara preocupación en máis da metade das persoas enquisadas, xa que o 59,6 % indican o seu nivel alto ou moi alto de preocupación. En canto ao comercio exterior algo máis do 40 % mostran a súa preocupación e polo que incumbe aos prezos e ao emprego estes niveis baixan ao 29,8 % e 32,3 %, respectivamente.

Figura 5. Preocupación sobre os efectos do BREXIT na contorna máis próxima.



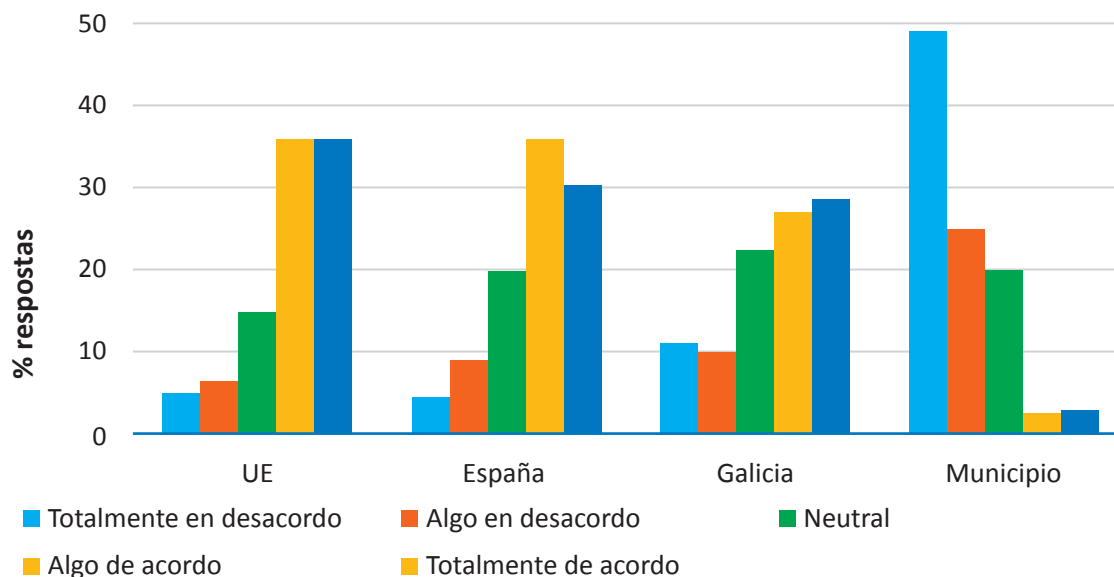
Fonte: elaboración propia.

Un resumo gráfico destas respostas reflíctese na **Figura 5**, para cada unha das áreas estudadas.

2.5. Opinión sobre a intervención das institucións para apoiar ás persoas galegas potencialmente afectadas polo proceso do BREXIT

Cando se preguntou sobre a opinión sobre a conveniencia de que interviñesen as institucións para apoiar ás persoas galegas que puidesen estar afectadas polo BRE-

Figura 6. Valoración da conveniencia da actuación institucional segundo niveis.



Fonte: elaboración propia.

XIT, segundo os diferentes niveis de actuación das institucións, comprobouse que existe bastante sincronía ao afirmar que o ámbito municipal non é o adecuado para realizar este tipo de accións, do mesmo xeito que, maioritariamente móstrase acordo sobre a conveniencia de que actúe a Unión Europea. Con respecto aos niveis nacional e autonómico, móstrase un certo consenso de cara á intervención a nivel nacional, aínda que non se ve con malos ollos que tamén interveña a Xunta de Galicia. Resumo dos resultados segundo porcentaxe de respostas para cada opción está na

2.6. Resultados esperados da negociación final

O resumo de resultados esperados despois da negociación está sintetizado na **Figura 7**.

Aínda que hai opinións divididas, existe unha maioría que considera que haberá acordos parciais sobre certas políti-

cas (34 %), aínda que tamén está bastante en mente das persoas que contestaron a enquisa a posibilidade de que se suscite un escenario dunha negociación longa (28 %). É destacable o escepticismo mostrado por algunhas persoas que esperan que o BREXIT quede sen efecto.

2.7. Opinión sobre a quen deben atribuírse os resultados finais do proceso

A maioría das persoas enquisadas consideran que os resultados do proceso serán responsabilidade da actuación dos estados membros (35 %), aínda que mais da cuarta parte consideran que a intervención dos *lobbys* será responsable dos resultados obtidos. O Consello de Europa será responsable segundo a opinión do 18 % dos enquisados e menos da quinta parte consideran que ninguén en particular debe ser considerado responsable. Finalmente, son moi minoritarias as opinións que lle atribúen a responsabilidade dos

Figura 7. Resultados esperados despois da negociación.

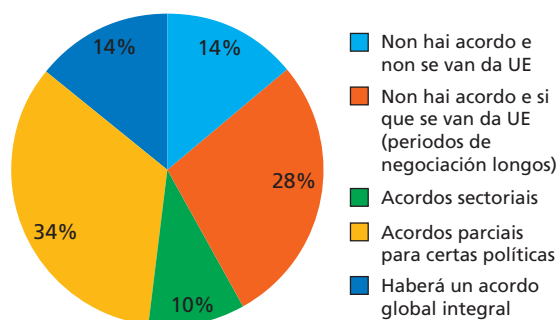
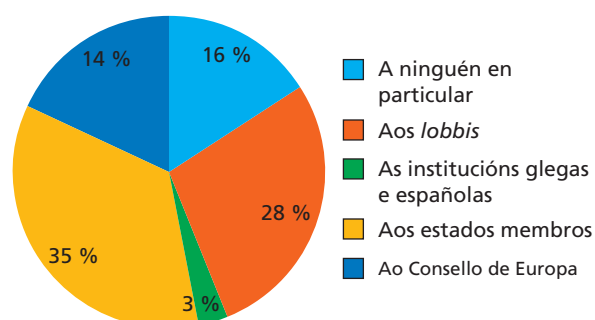


Figura 8. A quen deben atribuírse os resultados do proceso?



resultados ás institucións españolas ou galegas. A **Figura 8** resume estas opinións.

2.8. Análise comparativa atendendo ao xénero

Para poder comprobar se as mulleres enquisadas opinan diferente aos homes, realizouse unha análise de comparación de medias para mostras independentes, mediante unha t de student.

Os resultados indican que só se atopan diferenzas estatisticamente significativas nos tres ítems seguintes:

- En relación co emprego: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?

- En relación cos prezos: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?
- En relación cos mozos: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?

Os valores específicos das estatísticas, para os ítems con diferenzas móstranse na **Táboa 20**. En todos os casos os valores medios para as mulleres foron maiores que para os homes, tal como se comproba na **Táboa 21**.

As mulleres están máis preocupadas polos posibles efectos sobre a mocidade, o emprego e os prezos, na súa contorna máis próxima.

Táboa 20. Proba T de Student para igualdade de medias atendendo ao xénero.

T de Student para mostras independentes		Proba de Levene para a igualdade de varianzas		Proba T para a igualdade de medias			
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferenza de medias
En relación co emprego: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	0,970	0,326	-2,226	191	0	-0,366
	(b)			-2,230	190,873	0,027	-0,366
En relación cos prezos: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	0,156	0,693	-2,816	191	0,005	-0,400
	(b)			-2,818	190,826	0,005	-0,400
En relación cos mozos: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	0,207	0,650	-3,840	191	0,000	-0,627
	(b)			-3,839	190,286	0,000	-0,627

(a) Asumíronse varianzas iguais. (b) Non se asumiron varianzas iguais.

Táboa 21. Valores medios das respostas de homes e mulleres nos ítems con diferenzas estatisticamente significativas en medias.

Estatísticos de grupo					
Sexo		N	Media	Desviación típ.	Erro típ. da media
En relación co emprego: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Home	94	2,74	1,097	0,113
	Muller	99	3,11	1,186	0,119
En relación cos prezos: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Home	94	2,68	0,975	0,101
	Muller	99	3,08	0,997	0,100
En relación cos mozos: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Home	94	3,19	1,139	0,117
	Muller	99	3,82	1,128	0,113

2.9. Análise comparativa atendendo á contorna rural/urbano

As diferenzas que se atopan nas preocupacións das persoas enquisadas que viven na zona rural, en relación coa zona urbana atópanse en aspectos de tipo xeral sobre a percepción do impacto para Galicia ou, en termos tamén xerais, para a súa contorna máis próxima, mentres que nos aspectos máis concretos, como emprego, mocidade, etc. non se aprecian discrepancias.

Os ítems nos que se atoparon diferenzas estatisticamente significativas, unha vez realizada a correspondente análise

de referencias de medias para mostras independentes, son os seguintes:

- Estou preocupado/a con respecto ao impacto de BREXIT en Galicia.
- Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida.
- A saída do Reino Unido da Unión Europea será mala para Galicia.
- En xeral: Está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle a vostede o BREXIT ou ás súas persoas próximas?

Táboa 22. Proba T de Student para igualdade de medias atendendo á zona rural ou urbana de residencia.

T de Student para mostras independentes		Proba de Levene para a igualdade de varianzas		Proba T para a igualdade de medias			
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferenza de medias
Estou preocupado/a con respecto ao impacto de BREXIT en Galicia	(a)	1,229	,269	3,042	193	,003	,572
	(b)			3,319	93,876	,001	,572
Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida	(a)	,898	,344	2,704	193	,007	,514
	(b)			2,878	89,434	,005	,514
A saída do Reino Unido da Unión Europea será mala para Galicia	(a)	,067	,796	2,672	193	,008	,538
	(b)			2,751	84,049	,007	,538
En xeral: Está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle a vostede o BREXIT ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,039	,843	3,306	193	,001	,631
	(b)			3,348	81,673	,001	,631

(a) Asumíronse varianzas iguais (b) Non se asumiron varianzas iguais.

Fonte: elaboración propia.

Táboa 23. Valores medios das respostas de persoas que viven na contorna rural e urbano nos ítems con diferenzas estatisticamente significativas en medias.

Estatísticos de grupo					
Zona de residencia		N	Media	Desviación típ.	Erro típ. da media
Estou preocupado/a con respecto ao impacto do BREXIT en Galicia	Contorna Urbana	147	2,86	1,174	0,097
	Contorna Rural	48	2,29	0,988	0,143
Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida	Contorna Urbana	147	2,35	1,174	0,097
	Contorna Rural	48	1,83	1,038	0,150
A saída do Reino Unido da Unión Europea será mala para Galicia	Contorna Urbana	147	3,16	1,228	0,101
	Contorna Rural	48	2,63	1,160	0,167
En xeral: Está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle a vostede o BREXIT ou ás persoas próximas a vostede?	Contorna Urbana	147	3,05	1,155	0,095
	Contorna Rural	48	2,42	1,127	0,163

Fonte: elaboración propia.

Os resultados do test, para os ítems con diferenzas móstranse na **Táboa 22**.

Tal como se comproba na **Táboa 23**, os valores medios das respostas das persoas que viven na zona rural son máis baixos que na zona urbana, indicando unha maior preocupación destas últimas sobre o impacto do BREXIT en Galicia.

Os habitantes das zonas urbanas galegas están máis preocupados polos efectos do BREXIT en Galicia e pensan que a súa forma de vida pode estar máis afectada que quen residen en zonas rurais.

2.10. Análise comparativa atendendo á idade

Para analizar as posibles diferenzas debido á idade, realizouse unha análise ANOVA, que deu como resultado diferenzas estatisticamente significativas (nivel de confianza do 95 %) nos ítems que se mostran na **Táboa 24**.

Unha vez que se comprobou a existencia de diferenzas por razón de idade nos ítems sinalados, procedeuse á realización dos correspondentes test *post hoc*, tendo en conta os resultados do test de Levene para contrastar a igualdade de varianzas entre os grupos (véxase **Táboa 24**).

É necesario realizar estes tests porque os resultados ata o momento simplemente detectan diferenzas por razón de idade, pero non precisan exactamente entre que grupos de idade específicos se atopan as ditas diferenzas. Ao obxecto de determinar estes detalles, realizáronse os test de Bonferroni e Tuckey, indicados no caso de que se asuman varianzas iguais entre grupos) e comprobouse que os resultados arroados por ambos os dous son similares. O detalle destes analízase nos seguintes parágrafos. Os valores medios por grupo de idade para cada un dos ítems estudados resúmense na **Táboa 25**.

2.10.1. Percepción dos posibles cambios na forma de vida como consecuencia do BREXIT

As diferenzas atopadas apuntan cara ao grupo de persoas menores de 30 anos como máis preocupadas polos posibles impactos na súa forma de vida. Estas diferenzas atópanse entre este grupo de idade e todos os demais considerados na enquisa, mentres que entre os outros grupos non se detectaron diferenzas estatisticamente significativas. Os valores mostrados para este ítem na **Táboa 25** son indicativos deste resultado.

A mocidade sente máis preocupación sobre os posibles efectos do Brexit na súa forma de vida que os maiores.

2.10.2. En canto ao emprego

Comprobáronse diferenzas estatisticamente significativas por razón de idade nos temores dos posibles efectos do BREXIT sobre o emprego. Con todo, curiosamente, estas diferenzas, unha vez realizadas as probas *post hoc* (mediante os test de Tukey ou Bonferroni), non se atopan entre as persoas que están en idade laboral e as que non, senón entre as que están en idade de traballar, en concreto entre os grupos de persoas máis novas, de menos de 30 anos (que están iniciando a súa andadura laboral ou prevén iniciala pronto) e as que están próximas á xubilación (de 46 a 65 anos), e son as pertencentes ao tramo de maior idade as que teñen menos preocupación. A **Táboa 25** permite comprobar os valores medios e comprender a razón dos resultados arroados polos test *post hoc*.

As persoas entre 46 e 65 anos mostran menor preocupación polos efectos sobre o emprego que a mocidade de menos de 30 anos.

Táboa 24. Diferenzas por razón de idade, Resultados ANOVA.

Resultados comparación de medias	Proba de Levene		ANOVA dun factor	
Ítem que mostra diferenzas estatisticamente significativas	Test	Sig.	F	Sig.
Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida	2,03	0,11	5,23	0,00
En relación co emprego : está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	1,24	0,30	4,32	0,01
En relación cos prezos : está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	1,10	0,35	3,27	0,02
En relación coa mocidade : está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	2,09	0,10	4,58	0,00
En xeral : Está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle a vostede o BREXIT ou ás persoas próximas a vostede?	1,03	0,38	2,88	0,04

Fonte: elaboración propia.

Táboa 25. Diferenzas por razón de idade, Resultados ANOVA.

Ítem que mostrou diferenzas estatisticamente significativas	Grupo de idade	N	Media	Desviación típica
Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida	Menor de 30 anos	39	2,74	1,272
	De 31 a 45 anos	49	2,33	1,144
	De 46 a 65 anos	76	2,08	1,117
	Máis de 65 anos	31	1,74	0,893
	Total	195	2,22	1,161
En relación co emprego : está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Menor de 30 anos	39	3,51	1,097
	De 31 a 45 anos	49	2,92	1,304
	De 46 a 65 anos	76	2,71	1,081
	Máis de 65 anos	31	2,90	1,044
	Total	195	2,95	1,168
En relación cos prezos : está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás súas persoas próximas?	Menor de 30 anos	39	3,23	0,872
	De 31 a 45 anos	49	2,96	1,020
	De 46 a 65 anos	76	2,64	1,016
	Máis de 65 anos	31	2,97	0,983
	Total	195	2,89	1,002
En relación coa mocidade : está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Menor de 30 anos	39	4,05	1,123
	De 31 a 45 anos	49	3,35	1,267
	De 46 a 65 anos	76	3,29	1,141
	Máis de 65 anos	31	3,74	0,965
	Total	195	3,53	1,177
En xeral : Está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle a vostede o BREXIT ou ás persoas próximas a vostede?	Menor de 30 anos	39	3,33	1,009
	De 31 a 45 anos	49	2,94	1,162
	De 46 a 65 anos	76	2,67	1,226
	Máis de 65 anos	31	2,81	1,167
	Total	195	2,89	1,177

Fonte: elaboración propia.

2.10.3. Sobre a preocupación pola evolución dos prezos

Do mesmo xeito que para o emprego, son os grupos de idades comprendidos en tres 46 e 65 anos e os menores de 30 anos os que indican diferenzas na súa preocupación pola evolución dos prezos, estando estes últimos máis preocupados que os primeiros.

As persoas entre 46 e 65 anos mostran menor preocupación polo posible impacto na evolución dos prezos que a mocidade menor de 30 anos.

2.10.4. A preocupación do impacto do BREXIT sobre a mocidade en Galicia

A maior preocupación polo impacto sobre a mocidade dos posibles efectos do BREXIT en Galicia maniféstase entre as persoas máis novas (menores de 30 anos), pero tamén entre as maiores de 66. Na **Táboa 25** vese con claridade como as medias das respostas son máis elevadas, e os resultados dos test de Bonferroni e Tuckey reforzan esta idea ao demostrar que estas diferenzas son estatisticamente significativas, é dicir, que se espera que se deban precisamente á pertenza ao grupo de idade en concreto e non a calquera outro factor, cunha probabilidade do 95 %.

As persoas menores de 30 anos e as maiores de 65 son as máis preocupadas polos posibles efectos do Brexit sobre a mocidade.

2.10.5. En termos xerais

O grupo de idade entre 46 e 65 anos é o que se mostra, en termos xerais, menos preocupado que os demais (véxanse

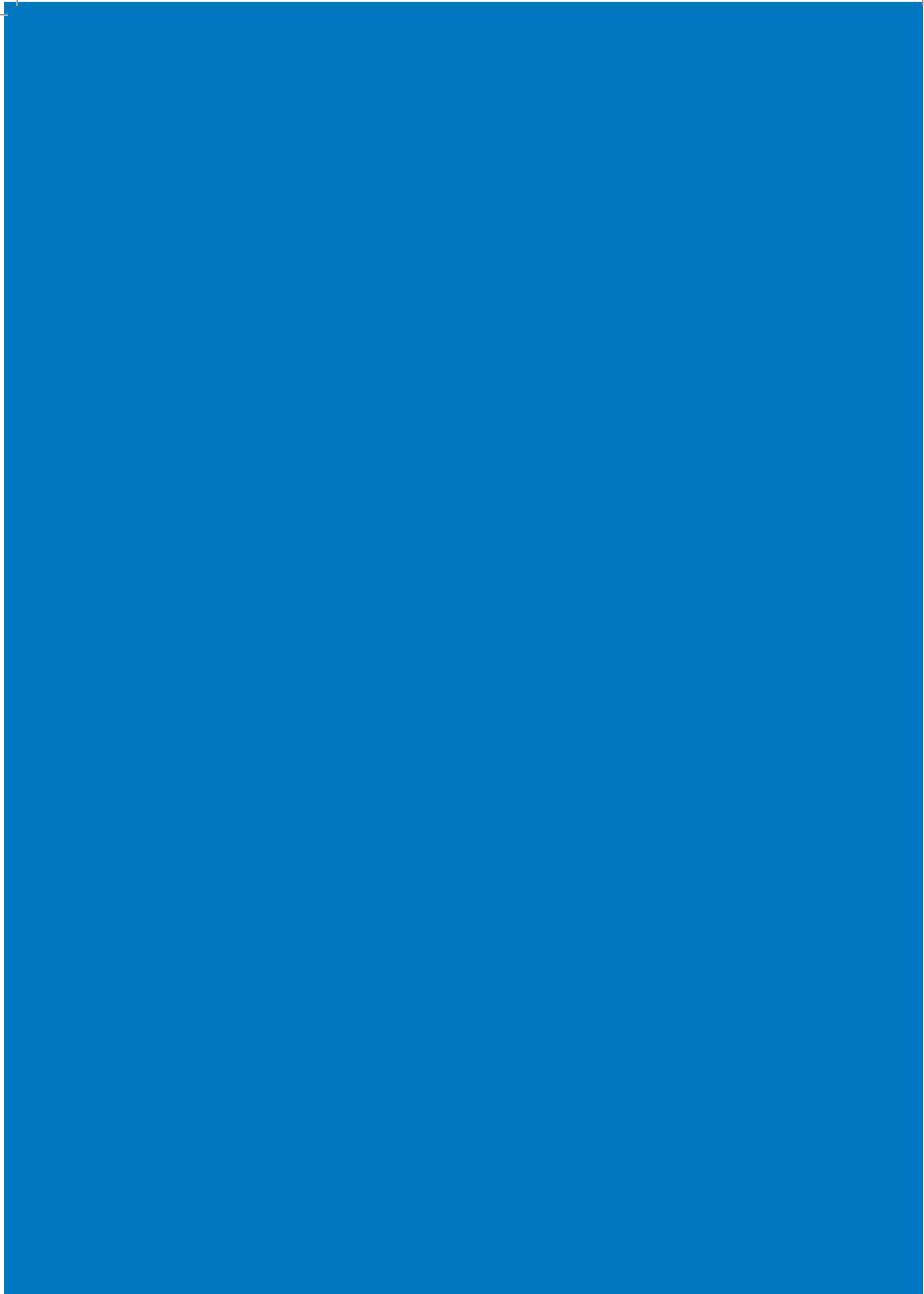
valores medios das respostas en a **Táboa 25**), con todo as diferenzas estatisticamente significativas só se atopan co grupo de persoas máis novas.

En termos xerais, as persoas entre 46 e 65 anos están menos preocupadas polos efectos do Brexit, particularmente en relación coas persoas menores de 30 anos.

PARTE VI

PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS E RECOMENDACIÓNS





1 Principais conclusións e recomendacións

A actual situación política concernente ás negociacións do Reino Unido coa Unión Europea, no que incumbe ao marco de aplicación do BREXIT, sinala, en primeiro termo, as seguintes conclusións:

- a. Existe, cada día, unha maior inquietude relativa en que a negociación chegue a estar culminada no tempo acordado. Un *non-deal* tería graves consecuencias para os cidadáns e para as empresas. Na medida que non está excluída esta posibilidade, podería chegar o día sinalado e non haber acordo final. Ou sexa, moi preocupados pola ausencia de resultado da negociación.
- b. Aumenta, así mesmo, a opción dun elevado risco entre as diversas opcións finais. Ter que escoller entre un *non-deal* e unha negativa a traspasar as liñas vermellas, supón unha mala elección. É dicir, débese evitar o fracaso da negociación.
- c. Uno dos nós gordianos da negociación é o denominado problema irlandés. A fronteira entre o Reino Unido e a República de Irlanda esténdese ao redor de 360 quilómetros. A ruptura dos acordos actuais supoñerían a recuperación dos anteriores 18 puntos aduaneiros e os 200 pasos de estrada que outrora eran libres. Evidentemente, é un paso atrás, despois de 20 anos; constituíndo unha grave ameaza. A liberdade de movementos entre Irlanda e Irlanda do Norte veríase afectada; e serían notorios os efectos sobre os fluxos de mercancías, especialmente as agrícolas que serían as máis afectadas. Así mesmo, tamén estarían ameazadas as conectividades xa sexan ferroviarias como marítimas.

- d. A cuestión referida ás condicións do futuro acordo de libre cambio supón o seguinte. En primeiro lugar, a proposta británica, de 6 xullo de 2018, non responde aos criterios definidos polo Consello Europeo, do 23 de marzo de 2018, xa que é máis parecido a un acceso á carta ao mercado europeo. En segundo lugar, no que incumbe aos diferentes sectores económicos directamente concernidos polo abandono do Reino Unido, sobresaen os seguintes. En materia agrícola o futuro acordo de libre cambio require estipular aquelas regras relativas ás orixes dos produtos, ao seguimento e control das normas de xestión sostible, e que o Reino Unido non se transforme nunha plataforma de reexpedición de produtos procedentes de terceiros países. En materia pesqueira, o mantemento das posibilidades de pesca e de acceso ás augas para todos os tipos de barcos e a posta en marcha dunha xestión común e sostible dos stocks, esixen que exista un acordo recíproco e baseado nos convenios bilaterais e acordos internacionais. En materia industrial, o futuro acordo de libre cambio deberá limitar as barreiras non aduaneiras, prever os dereitos de aduanas limitados e reducidos, e liquidar as dificultades loxísticas vinculados aos controis aduaneiros.

En termos políticos e económicos, o BREXIT é unha negociación extremadamente complexa e completamente inédita. Isto é, é complexa porque abarca unha ampla variedade de temas, políticas e acordos; e é inédita na medida que é a primeira ocasión en que un Estado Membro da Unión Europea desexa abandonar a dita institución.

As posicións están ben delimitadas. Con todo, aínda existe un clima de certa incompreensión e desconfianza. O establecemento dunha posición clara por parte dos parlamentarios británicos está sendo moi controvertida dadas as divisións existentes dentro dos propios partidos políticos no Parlamento de Westminster, dadas as distintas visións contradi-

torias e diferentes sobre o BREXIT e sobre a interpretación dos resultados do referendo. Dunha parte, existen os que se denominan BREXITers (favorables a unha saída neta da Unión Europea, a denominada *hard-BREXIT*) e os partidarios do mantemento dunhas relacións cada vez máis estreitas coa Unión Europea (que ultimamente difunden con profusión os seus pensamentos).

Así as cousas, pódese chegar a esquematizar os posibles escenarios da seguinte forma:

a. Pola parte comunitaria fórmulanse catro recomendacións:

1. preservar a unidade e a cohesión dos 27 Estados Membros.
2. informar e consultar aos parlamentos nacionais que deberán ratificar o futuro acordo entre o Reino Unido e a Unión Europea.
3. afirmar que ningún Estado pode obter máis vantaxes estando fóra da Unión Europea que dentro.
4. asegurar o carácter indisoluble das catro liberdades que constitúen a contraparte do acceso ao mercado interior e rexeitar, en consecuencia, toda segmentación das políticas sectoriais relativas ao acceso ao mercado europeo único, tanto nas perspectivas dun acordo de retirada coma no acordo final das relacións futuras entre a Unión Europea e o Reino Unido. A Unión Europea non podería, polo tanto, aceptar unha maior diferenciación entre os EEMM, pois afastaríase do proxecto de construción europeo máis potente e unido.

b. Pola parte británica, os dirixentes políticos desexan ser respectuosos coa decisión popular expresada no referendo. Os seus obxectivos céntranse en pretender conseguir unha situación mellor que a dispoñible na actualidade dentro da UE; iso supoñería situarse entre dous límites: aceptar o BREXIT e preservar os intereses dos consumidores e empresas británicas atenuando os efectos negativos. As expectativas son incertas por dobre motivo; o risco non é só a ausencia dun acordo; senón tamén que chegando a un acordo nas negociacións, estas últimas non fosen aprobadas no Parlamento británico ou pola propia opinión pública. De chegar a esta situación, o verdadeiro risco sería o de asumir o custo do BREXIT. De aí, que se se suxire formular un segundo referendo, (demandado por certas personalidades e colectivos) terían que apelar a unhas novas eleccións, a unha nova Cámara e a un novo goberno; ou sexa, sería unha nova formulación xurídica-política.

En suma, a Unión Europea xustifica, lexitimamente, a súa unidade e o seu mercado único; desexa preservar unha competencia leal entre os EEMM, impedindo acordos parciais e segmentados. Obsérvase con preocupación que unha retirada do Reino Unido, contribuidor neto ao orzamento europeo, carrexase uns orzamentos menores e unha

dotación financeira menor para certos programas e políticas comúns, por exemplo as súas repercusións na PAC e as políticas de Cohesión.

A Unión Europea non pode aceptar situacións de negociación sector por sector, deixando de lado as obrigas vinculadas ao funcionamento co mercado único, escollendo unicamente as vantaxes e non comprometéndose coas normas comúns.

1.1. Adifícil e complexa negociación. O marco das relacións futuras

As negociacións do BREXIT desenvólense en dúas grades etapas: antes e despois da data de retirada do Reino Unido da Unión Europea. O artigo 50 do Tratado da Unión Europea pon de manifesto as condicións e as modalidades da retirada; así como o marco de relacións futuras coa Unión Europea, xa sexa no caso de que existise ou non existise acordo entre a UE e o Reino Unido, antes do 21 de xaneiro de 2019.

Desde o comezo das negociacións revelouose a necesidade de establecer un período de transición que fóra á vez curto e enmarcado en regras e procedementos. O Reino Unido suxeriu un período de dous anos e soamente obtivo 21 meses, ata o 31 de decembro do 2020, porque a Unión Europea preferiu que o período de transición termine co fin do actual Marco Financeiro Plurianual.

Durante o período de transición o Reino Unido debe cumprir co *acquis communautaire* e será considerado un país terceiro, co que non poderá participar na vida das institucións europeas nin será invitado á toma de decisións.

Para a Unión Europea, a partir do 29 de marzo de 2019, nada vai cambiar salvo que o Reino Unido non participará na toma de decisións. Con todo, o Reino Unido mantén a súa posición centrada en que é autónoma na aplicación dos seus dereitos soberanos nas súas fronteiras; nas súas augas territoriais e que non está sometido á xurisdición dos Tribunais de Xustiza Europea. No en tanto, segundo o borrador do acordo, sen acordo concluído, o Reino Unido durante o período de transición debe contribuír ao orzamento da Unión Europea, someterse á competencia do Tribunal de Xustiza, e estará sen poder influír na vida institucional da Unión. Dito doutra forma, o Reino Unido terá máis deberes que dereitos; e estará nunha situación menos favorable que antes e moi distante das posicións defendidas polos BREXITers.

Os piares da negociación por parte comunitaria céntranse en manter o principio das catro liberdades, e que o Reino Unido durante o período de transición non pode establecer acordos comerciais con países terceiros. É evidente, polo tanto, que as condicións estipuladas pola Unión Europea non van satisfacer, por completo, aos británicos; e, en consecuencia, o goberno de Theresa May debe prever un novo marco sobre as futuras relacións entre o Reino Unido e a Unión Europea.

Os escenarios posibles son varios. Pero pódense resumir en tres opcións. A adhesión do Reino Unido ao Espazo Económico Europeo (EEE); a negociación dun Acordo *ad hoc*, como os exemplos de Suíza ou Canadá; e a ausencia de acordo, isto é, as relacións comerciais entre o Reino Unido e a Unión Europea serán elaboradas no marco da Organización Común do Comercio (OMC).

O primeiro escenario, o EEE non constitúe a solución máis correcta para o Goberno británico xa que non responde ao desexo manifestado polo referendo de xuño de 2016. A adhesión comporta obrigas substanciais (contribución ao orzamento da Unión Europea, asunción do esencial do *acquis* onde, ademais, o Reino Unido non poderá influír). Debería, así mesmo, admitir o principio das catro liberdades. E ter en consideración que os Estados membros do EEE están excluídos dos acordos comerciais negociados pola Unión Europea con terceiros países. Na medida que o 80 % das exportacións británicas están orientadas cara aos países da Unión Europea e que o EEE non cobre os campos da agricultura e a pesca, será difícil que o Reino Unido poida aceptar esta opción.

O segundo escenario, un acordo económico e comercial, ao estilo do subscrito con Canadá, supón admitir que certos produtos poidan, progresivamente, acceder ao mercado europeo sen aplicación de dereitos de aduana. Estes dereitos manteríanse durante un período de tempo para certos sectores. Están previstas exclusións deste acordo, como son os casos de produtos agrícolas. Tampouco as empresas financeiras e algunhas de servizos se poderán beneficiar de tales consideracións. En resumo, non é un acordo aduaneiro, senón un acordo de acceso privilexiado. Podería ser utilizado polo Goberno británico.

O terceiro escenario é o correspondente á ausencia de acordo (hard-BREXIT). Evidentemente, non é unha opción desexable. Supón a existencia de dereitos de aduanas, o mantemento de barreiras non aduaneiras, a esixencia de certificacións, de normas homologables, de retencións en fronteiras, de trámites administrativos e burocráticos, etc. O goberno británico suxire a posibilidade dun “acordo aduaneiro facilitado” (texto da proposta de xullo 2018) destinado a evitar os controis nas fronteiras pero sen admitir nin someterse, na súa integridade, ao *acquis communautaire*; sostendo, así mesmo, unha zona de libre cambio, limitada só para os produtos agrícolas e industriais. É dicir, o Reino Unido desexa conservar as vantaxes do mercado único, pero limitando a liberdade de circulación das persoas provenientes da Unión Europea.

Non hai dúbida das implicacións económicas que supón o BREXIT. Un recente informe da Cámara dos Comúns (2018) estima que se se chega a aprobar un acordo de Libre Cambio clásico, a perda para a economía do Reino Unido chegaría a ser do 4,8 % do PIB, no curso dos próximos 15 anos. E que a dita perda potencial, conduciría a un endebedamento obrigatorio de preto de 55 mil millóns de libras esterlinas, de aquí a 2033. A consultora Wyman & Clifford Chance estiman, así mesmo, unha redución de preto de

70 mil millóns de euros o impacto das medidas tarifarias e non tarifarias; das que 32 mil millóns de euros serán soportadas polas empresas británicas; e o resto polas empresas europeas.

A situación das persoas e a cuestión dos dereitos da cidadanía constitúen dous dos aspectos claves do BREXIT. Dunha parte, ao redor de 3,6 millóns de cidadáns europeos están establecidos no Reino Unido; e, doutra parte, arredor de 1,2 millóns de británicos residen en países da Unión Europea. As negociacións entre a Comisión Europea e o Reino Unido concluíron cun acordo provisional (18 marzo 2018), sobre os dereitos da cidadanía e sobre o período de transición. A libre circulación aplicarase durante o período de transición, do 29 marzo 2019 ao 31 de decembro de 2020. A partir, entón, do 1 de xaneiro de 2021, os cidadáns que residan durante un período de cinco anos no Reino Unido (ou na Unión Europea para os cidadáns británicos) adquiren un dereito de residencia permanente. A continuidade desta estancia está recollida no dereito comunitario (Directiva 2004/38/EC, de 29 abril, 2004).

O Goberno británico publicou, recentemente, o 21 de xuño de 2018, as regras que se van a aplicar respecto das demandas de permiso de estancia para aqueles cidadáns europeos que desexen continuar residindo no Reino Unido despois do BREXIT (Home Office, 2018). Os candidatos deberán proveerse da súa identidade, da súa residencia no Reino Unido; e unha declaración de que non estiveron condenados. Custaralles arredor de 73 euros (65 libras esterlinas) e un custo menor para os menores de 16 anos. Tamén se definen os procedementos para lograr o estatuto de residencia permanente (*settled status*); en tanto que os cidadáns establecidos no Reino Unido cunha estancia menor de cinco anos poderán obter o estatuto de prerresidentes (*pre-settled status*) para demandar gratuitamente o *status* de residente permanente, unha vez que o período de cinco anos conclúa.

1.2. Os efectos e repercusións sectoriais

As consecuencias do BREXIT para o sector agrario están enmarcadas en dous eixes. O primeiro implica que unha revisión do orzamento da Política Agraria Común dentro do Marco Financeiro Plurianual. Na actualidade, a Comisión Europea está barallando unha redución do 5 % da asignación dos créditos de compromiso para os 27 EEMM. O segundo eixe ten relación co tipo de acordo de libre cambio que se subscriba. Non cabe dúbida que a negociación se encamiña cara á definición dunhas novas barreiras tarifarias. E, neste sentido, os sectores da carne vermella, aves, produtos lácteos serán os máis afectados. Hai que ter en conta, así mesmo, que a taxa de autosuficiencia británica está cifrada no 62 %; o que induce a ter que importar produtos alimentarios provenientes da Unión Europea. De aí, a necesidade de ser vixiantes na concreción destes acordos de libre cambio, tendo en conta que o Reino Unido posúe acordos coa Commonwealth e os EUA; que pode converterse nunha plataforma de reexpedición de produtos procedentes de países terceiros cara á Unión

Europea. O futuro acordo deberá precisar tales regras, normas e controis.

As implicacións para o sector pesqueiro están delimitadas por tres factores. O acceso ás augas; a asignación das posibilidades de pesca; e os intercambios comerciais. Nun principio, o acceso ás augas, en diante británicas, poderá estenderse durante o período transitorio (ata o 31 decembro de 2020). Despois, o Reino Unido recuperaríase a súa soberanía (desde o 1 xaneiro de 2021); e é, entón, cando é preciso redefinir as relacións entre as partes. A dita negociación é vital para o futuro da pesca europea, xa que os UE-27 dependen nun 33 % en volume e nun 25 % en valor, das augas británicas. A taxa de dependencia chega a ser do 45 % para Bélxica; 40 % para Países Baixos; 39 % para Dinamarca; 37 % para Irlanda; 30 % para Alemaña; 24 % para Francia; e menos do 5 % para España. Un peche das augas británicas ás flotas pesqueiras europeas tería unha forte incidencia no mercado e nas rendas. O segundo factor está relacionado co exposto anteriormente. Os 27 EEMM da Unión Europea deberán proceder a reasignar as súas cotas de pesca no novo escenario; e España debería aproveitar as novas condicións para substituír certas normas discriminatorias para as súas flotas, tales como o principio da estabilidade relativa, aprobado en 1983, cando España aínda non formaba parte da UE. É aí, onde conviría establecer as novas pautas e asignacións, en correspondencia coa capacidade de produción; taxa de dependencia; efectos socioeconómicos; e xestión común e sostible dos stocks. Fundamentados os criterios de xestión, os parámetros para seguir estarían baseados no principio de rendemento máximo sostido e no respecto ás regras de control. O terceiro factor fai referencia ao establecemento das taxas aduaneiras e o subministro de peixe ao mercado europeo. Finalmente, tamén é necesario e indispensable garantir o mantemento de acordos negociados directamente entre os EEMM. Fan referencia á Convención de Londres, subscrita en 1964, que permite a pesca recíproca entre as 6 e 12 millas ao longo das costas dos países membros; e ás convencións internacionais e acordos bilaterais e multilaterais baixo os que están traballando buques pesqueiros españois.

O sector industrial deberá afrontar catro grandes desafíos. O primeiro está relacionado cos procedementos administrativos e a concepción loxística. Referímonos ás formalidades administrativas que poden chegar a converterse nun auténtico pescozo de botella; e provocar unha ralentización dos ritmos dos intercambios. Os riscos de ruptura de aprovisionamento son reais e poden provocar desabastecementos. O segundo desafío está vinculado ás tarifas aduaneiras. Afecta, sen ningunha dúbida, á actividade automobilística, na medida que é demandante de compoñentes; e estes ao proceder de diferentes países están sometidos a diferentes taxas aduaneiras. Resulta, pois, necesario, incluír pautas no acordo final que evite distorsións e facilite o funcionamento eficaz das mencionadas actividades. O terceiro desafío concirne ás barreiras non aduaneiras; sobre todo, as de orde regulamentario. Afectan, polo tanto, ás normas estándar e ao recoñecemento mutuo destas. O último desafío é o que incumbe á mobilidade dos traballadores; e, máis en concreto, aos especializados. Varias actividades están afec-

tadas por este asunto. Por exemplo, a industria aeronáutica e a farmacéutica requiren de persoal cualificado e a súa demanda xera problemas adicionais.

En referencia ao sector financeiro as opcións británicas comezan a admitir o feito de que os servizos financeiros non formarán parte dun eventual Acordo de Libre Cambio. En consecuencia, as consecuencias son as seguintes: i) perda do denominado pasaporte financeiro europeo; isto é, o permiso para poder operar no conxunto do territorio da Unión Europea a partir de posuír a súa base xeográfica no Reino Unido; ii) a *City* deixará de ser a praza financeira da Unión Europea, o que supoñerá a repatriación de certas actividades financeiras desde a *City* de Londres a outras capitais da Unión Europea. Tanto o Eurogroup Consulting como o Institut Bachelier estiman que “o ecosistema financeiro británico pode perder entre un 15 % a un 25 % das súas rendas, e 200 000 empregos”. En Este contexto, bancos instalados en Londres, como HSBC, UBS, JP Morgan, Goldman Sachs, fixeron saber a súa predisposición de desprazar os seus empregos cara a outras capitais europeas; iii) é preciso definir o novo papel da Cámara de Compensación, para permitir os intercambios dos activos, produtos derivados, materias primas, etc.

En suma, o fin do pasaporte financeiro supoñerá unha redistribución das cotas de mercado das industrias financeiras; na medida que a Unión Europea está sendo moi clara respecto diso, ao afirmar que “os servizos financeiros non serán parte da negociación nin forman parte dos acordos”. En base a iso, un número de bancos americanos, chineses ou xaponeses que, na actualidade, están instalados en Londres, poderían pasar a operar desde outras capitais europeas. Aínda que, para ser realistas, iso non supoñerá unha “ruptura brutal capaz de desestabilizar o mercado bancario e financeiro continental”. Sen ningunha dúbida, haberá que concordar un “acceso recíproco e de equivalencia”, entre as empresas de servizos financeiros a ambos os dous lados do Canal da Mancha co fin de que os custos dos servizos financeiros e de investimento non comporten custos elevados para os usuarios, unha maior competencia desleal, e un efecto negativo sobre as políticas monetaria e fiscal.

1.3. Actuacións finais

Despois dun amplo e prolongado debate, non exento de intensos conflitos dentro do Goberno británico (dimisión de dous ministros, o de exteriores e o encargado da negociación coa UE) e do partido político gobernante no Reino Unido, a primeira ministra presentou as súas propostas de saída suave, no marco dun documento titulado “The Future Relations between the United Kingdom and the European Union” (Xullo, 2018). As súas principais conclusións reflectímolos na **Táboa 26**.

Fronte a esta demanda británica, as accións futuras enmárcanse baixo estas consideracións:

- a. A situación e as reflexións finais formuladas na actualidade (comezos de agosto 2018) non poden prexulgar

Táboa 26. Proposta de “saída suave” formulado pola primeira ministra, Theresa May (xullo de 2018).

1.- Abandonar a Unión Europea o 29 marzo de 2019.
2.- Acabar coa libre circulación de persoas e recuperación das fronteiras inglesas.
3.- Cesar a contribución financeira británica ao orzamento comunitario.
4.- Lograr a plena autonomía para alcanzar tratados de libre asociación con outros países.
5- Conformar unha zona de libre comercio entre o Reino Unido e a Unión Europea cunha serie de regras comúns para bens industriais e produtos agrícolas.
6.- Compromiso de manter altos estándares de calidade, dereitos laborais e medio ambiente.
7.- Capacidade de bloqueo por parte do Parlamento Británico en todas as novas regulacións.
8.- Abandonar a Política Agraria Común (PAC) e a Política Pesqueira Común (PPC).
9.- Restablecemento da supremacía dos Tribunais de Xustiza británicas, acabando coa xurisdición do Tribunal de Xustiza da Unión Europea no Reino Unido.
10.- Regular os controis fronteirizos entre Irlanda e Irlanda do Norte, e entre Irlanda do Norte e Gran Bretaña.
11.- Manter unha estreita colaboración en materia de seguridade coa UE
12.- Definir unha política exterior e de defensa independente, que traballe en coordinación e en paralelo coa UE e outros aliados

Fonte: elaboración propia.

os futuros desenvolvementos nas próximas semanas (e máxime antes da negociación final).

- b. Expresamos as dificultades inherentes á negociación e chamamos a atención sobre os riscos e os graos de exposición das actividades e persoas. Á vez, subliñamos as inquietudes máis profundas, cuxas repercusións son tanto económicas como sociais; e a curto, como a medio/longo prazo.
- c. A redacción deste estudo constata a necesidade de reflexionar, de xeito permanente, sobre a eventualidade dunha ausencia de acordo, xa sexa porque non hai acordo sobre todo; ou porque non hai acordo sobre nada.
- d. As inquietudes sectoriais foron tomadas en consideración, xa sexa desde a percepción da desilusión, como desde a percepción da preocupación, tanto no que concirne ás actividades agrícolas, pesqueiras ou industriais.
- e. A Unión Europea sostivo, desde o comezo, as súas prioridades no que concirne ás negociacións de saída do Reino Unido da Unión Europea. A UE continúa afirmando que, en base a manter a integridade do mercado único, non é posible nin admisible segmentar, nin converter en fráxiles as normas e regras. A Unión Europea desexa, polo tanto, preservar a súa unidade.
- f. A posición británica aparece menos sólida. Oscila desde unha interpretación maximalista, os BREXITers, produto dunha interpretación rixida do referendo; ata outra posición negociadora, en base a un acordo á carta (posición defendida pola primeira ministra). No en tanto, no mes

de xullo de 2018, comezan a ser publicadas enquisas sobre o que podería ocorrer se houbo un segundo referendo, iniciativa lanzada por políticos e empresarios de primeiro nivel. Con todo, o pobo británico é soberano e del dependerá a posición final que debe ser ratificada pola Cámara dos Comúns e dos Lores.

- g. Libro branco do Goberno británico podería ser a base de partida para clarificar a súa posición negociadora. Aínda que hai un gran distanciamento entre a posición acordada e as teses comunitarias, a xuízo do negociador da Unión Europea é un paso adiante de cara a plasmar unha cooperación estreita.
- h. Calquera acordo, xa sexa total ou parcial, deberá ter en conta un período de transición. Sobre este, é preciso determinar con exactitude e sen andrómenas, as normas e os procedementos; así como a forma de suxeición ás normativas e quen xulgasen os acontecementos e prácticas.

Como ben afirmou moi recentemente Michel Barnier (2018), negociador principal da Unión Europea e responsable das negociacións, o Reino Unido deixará a Unión Europea o 29 de marzo de 2019. Ao mesmo tempo, suscita, na súa formulación, varias cuestións de interese: a) a tarefa da Unión Europea consiste en organizar a súa desvinculación das institucións e políticas da Unión Europea e mirar cara a adiante; b) a saída do Reino Unido debe producirse de xeito ordenado. O 80 % do acordo da retirada está decidido;

- c) O Reino Unido aceptou cumprir con todas as obrigas financeiras contraídas como membro da Unión Europea;
- d) establécese un período de transición de 21 meses para

adaptarse, dado que permanecerá no mercado único e na Unión Aduaneira ata o 31 de decembro do 2020; e) pero un 80 % non é o 100 %; aínda quedan por acordar aspectos como o das indicacións xeográficas de produtos alimentarios onde a Unión Europea creou un valor significativo para agricultores e produtores; f) o maior risco está en Irlanda, tratando de evitar unha fronteira rixida con Irlanda do Norte e protexer o acordo de Venres Santo.

Isto é, foi o Goberno británico quen decidiu abandonar o mercado único e deixar o espazo común, onde persoas, bens, servizos e capitais circulan libremente. O Reino Unido coñece ben as vantaxes deste mercado único. Con todo, algunhas das propostas do Goberno de Theresa May socavan algún dos logros da Unión Europea. Os británicos desexan manter a liberdade das mercancías; pero non a de persoas e servizos; e desexan aplicar normas aduaneiras da UE sen estar dentro do seu ordenamento xurídico. Finalmente, quere recuperar a súa soberanía absoluta, decisión que non é aceptable no marco da Unión Europea.

Como corolario final, subscribimos a análise descrita polo CES, na súa Memoria sobre a situación socioeconómica e laboral, España 2017, cando afirma “a Unión Europea mantivo unha postura clara, forte e cohesionada fronte ao Reino Unido. É necesario, en todo caso, que a negociación se desenvolva nun marco de transparencia e reciprocidade co obxectivo de reducir a incerteza tanto a medio como a longo prazo, durante os anos en que se desenvolva o proceso de negociación e a aplicación dos acordos alcanzados”. Confía, igual que todos, en que no outono de 2018 se logre un acordo definitivo, que deixe unha marxe suficiente para a aceptación polo Parlamento Europeo, o Parlamento británico e a ratificación dos Estados Membros da Unión Europea, de forma que todo quede listo para facer efectiva a saída o 29 de marzo de 2019.

2. O efecto sobre Galicia

Repasando os aspectos migratorios, os intercambios comerciais, os fluxos de investimento directo, e os efectos sobre o turismo, Galicia non é a CCAA que maior grao de exposición mostra respecto dunha retirada do Reino Unido da Unión Europea.

Diversas estimacións levadas a cabo ata o momento non reflicten impactos extremadamente negativos (Chen *et alii*, 2017; CEPREDE, 2016).

Iso non obsta para poder afirmar que os efectos sobre a economía galega e as súas actividades, que conforman a base económica, son notables naqueles supostos de un hard-BREXIT ou dun non acordo final.

As consideracións expostas no noso traballo avalían, dunha parte, que unha ausencia de acordo supón endurecer as condicións de exportación dos nosos produtos ao Reino Unido, ao ter a economía británica a consideración de país terceiro; e, en consecuencia, a imposición de controis, homologacións e trámites burocráticos máis estritos, recortarán a actual libre circulación de mercancías, servizos e capitais; e habería, en consecuencia, que afrontar unha nova situación que podería chegar a supoñer unha paralización de certos fluxos e correntes comerciais, así como un atraso no que incumbe aos subministros e vendas debido ás novas tramitacións.

En segundo lugar, no que concirne ás cuestións referidas ás actividades pesqueiras, a saída do Reino Unido da Unión Europea supoñería, como apuntamos previamente, que o Reino Unido declare a súa soberanía sobre as súas augas; e, polo tanto, será necesario establecer un novo acordo entre a Unión Europea e o Reino Unido; así como levar a cabo unha nova actualización no concernente á distribución das posibilidades de pesca en augas comunitarias para as flotas dos países da Unión Europea; e, así mesmo, definir, con moita claridade e transparencia, as novas condicións relativas aos intercambios comerciais, no que respecta aos dereitos de aduana, barreiras non aduaneiras e continxentes.

En terceiro termo, son relevantes os aspectos relacionados cos traballadores e os cidadáns galegos actualmente no Reino Unido, xa sexa no que fai referencia ás condicións dos traballadores consolidados nas empresas, xa sexa a aqueles que gozan de estancias curtas e especializadas (estudos ou desprazados polas súas empresas). En todos os supostos vense afectados nunha tripla dimensión: no que incumbe ao dereito de estancia; no que concirne ao acceso ás prestacións sociais; e nas cuestións relacionadas coa asistencia sanitaria.

2.1. Análise DAFO

En resumo, a perspectiva de Galicia respecto dos graos de exposición relativos ao BREXIT pódese esquematizar no DAFO recolleito na **Táboa 27**.

Táboa 27. DAFO.

Debilidades	Ameazas
Economía con superávit comercial e con alta sensibilidade ao comercio exterior, máxime en sectores/empresas claves da base económica. Predominio de empresas de pequeno tamaño e escasa produtividade. Relativas ás condicións de acceso dos turistas británicos. Baixa integración e conectividade no que respecta ás redes de transporte transeuropeos. Escasa aposta pola loxística e os novos campos relacionados coa dixitalización. Falta dunha conxunción máis estreita entre as empresas e as universidades, no que fai referencia a programar os I+D+i e uso das patentes.	Forte competencia con terceiros países, sobre todo cos provedores de materias primas. Forte redución das condicións de acceso e cotas de pesca na z.e.e. británica. A aplicación dos dereitos de aduana e normas británicas no que incumbe á exportación de produtos agroalimentarios. Depreciación da libra esterlina e os seus efectos sobre o comercio e investimentos. Paralización de proxectos de cooperación. Algúns autores consideran que cando se avalía o efecto sobre o benestar dos países que permanecen na UE, hai que ter en conta o potencial efecto dominó, polo cal a saída dun membro influente do club podería reducir os incentivos dos demais membros do club a permanecer.
Fortalezas	Oportunidades
Posición xeoeconómica para o desenvolvemento de estratexias marítimas. Forte especialización en economías baseadas en recursos naturais; en produtos agro-alimentarios; e en mar-industriais. Desenvolvementos tecnolóxicos avanzados en enerxías renovables. Posición internacional consolidada en industrias téxtiles. Elevado <i>know-how</i> en industrias navais e tecnoloxías mariñas. Experiencias en mobilidade e novos emprendementos. Alta cualificación dos profesionais galegos e ampla dotación científica dos centros universitarios.	Aposta pola intermodalidade para converter a Galicia como parte integrante das conexións Oeste/Este Europeo. Elaboración e presentación de proxectos de cooperación para acollerse aos novos fondos europeos. Investimentos empresariais e formulación de convenios no Reino Unido, aproveitando a influencia británica nas súas áreas económicas. Reforzo da base económica e tecnolóxica e procura de rateos máis eficientes para mellorar as exportacións Estímulos para incrementar o tamaño empresarial e as oportunidades de cambiar o modelo produtivo. Liderar campañas para un mellor posicionamento no atlántico europeo.

Fonte: Elaboración propia.

REFERENCIAS





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 País, 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*, n° 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). *The 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*, 13 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 Performance.

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.

Eliassen, 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 can stay ahead of the pack*.

Espón (2017). *BREXIT les conséquences d'un départ pour la politique régionale 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

García-Negro, M^a C., Rodríguez, G. (2018). *Impacto económico na pesca galega do BREXIT*. Informe presentado pola Universidade de Santiago de Compostela para a Consellería 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., Martín, 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, C.C. (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: http://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 Whitehall 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 février 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 ante el BREXIT*. Madrid.
- LeGallic, B., Mardie, S., Metz, S. (2017). *Problématiques commerciales et économiques associées. Parlement Européen. Étude commandée para la Commission PECH- Politique Commune de la Pêche et BREXIT*. Dpt.
- Thématique des politiques structurelles et de cohésion, Bruxelles.
- 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.
- Moisé, 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*. n° 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-CECOPECA. (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*. <http://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: Implications 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. *Quarterly Journal of Economics*. 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). *June car manufacturing falls as industry calls on government to outline BREXIT plans*. London.

Smyth, M. & Pearce, B. (2008). *Air Travel Demand. IATA Briefing n° 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 Commission PECH-Politique commune de la Pêche et BREXIT*. Dpt. Thématique de politiques structurelles et de cohésion. 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.QiOiJpV2ZjY1owc3RqMWtSZ21QSytLYmpGU09ndktORXpjTDJGeFVcL0xGRXc5Qkp6RlwwZlplQ0tVZUJCL1E2enBreFNTVzN1MmtlZVloVDIRdjdjaWF2MUFGNDJaMVdRSIF2d3hCZFFGeWczXC9hN2tEb2l0VlwwRE5UQWdzMTlrTWwyeWl3In0%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.

ÍNDICE DE CADROS





ÍNDICE DE CADROS

Cadro 1. Aspectos económicos das alternativas posibles do Brexit.	13
Cadro 2. Escenarios previsibles baixo o marco dun acordo bilateral UE e RU.....	14
Cadro 3. Canles de transmisión dos efectos do BREXIT sobre a economía británica.	16
Cadro 4. Estimacións do impacto a longo prazo do BREXIT sobre o Reino Unido.....	16
Cadro 5. Estimación do impacto do BREXIT sobre o PIB per cápita dos países da Unión Europea no horizonte 2030.	16
Cadro 6. Dereitos da cidadanía atendendo aos espazos económicos.....	26
Cadro 7. Características dos distintos modelos agrarios.	34
Cadro 8. Formulacións de futuro no plano da dimensión agraria.	38
Cadro 9. Valor dos desembarcos nas augas británicas polas flotas comunitarias.....	43
Cadro 10. Desembarcos das flotas da UE procedentes das augas da zona económica exclusiva correspondente ao Reino Unido (2015).	44
Cadro 11. Capturas medias estimadas (miles de tonelada) na zona económica exclusiva do Reino Unido efectuadas polas embarcacións dos EEMM no período 2012-2014.	44
Cadro 12. Porcentaxes do valor da pesca na zona económica exclusiva correspondente ao Reino Unido.	45
Cadro 13. Rango de aranceis segundo produtos pesqueiros.	46
Cadro 14. Análise dos impactos do BREXIT no sector pesqueiro: principais efectos.	49
Cadro 15. Posibles escenarios do BREXIT.....	50
Cadro 16. Posibles cambios atendendo aos previsibles escenarios.	53
Cadro 17. Vehículos españois exportados ao Reino Unido.	55
Cadro 18. Análise de previsión de escenarios.....	57
Cadro 19. Características claves dos modelos de cooperación Reino Unido e Unión Europea despois do BREXIT.....	59
Cadro 20. Tráficos internacionais e comercio exterior do Reino Unido (2015) (millóns de toneladas).	61

ÍNDICE DE TÁBOAS





ÍNDICE DE TÁBOAS

Táboa 1.	Principais destinos das exportacións galegas (ano 2017).	68
Táboa 2.	Orixe das importacións galegas (ano 2017).	69
Táboa 3.	Índice de exposición sectorial da economía galega.	76
Táboa 4.	Grao de exposición en termos de PIB nacional.	77
Táboa 5.	Grao de exposición en termos de PIB rexional (Proporcións do PIB rexional que están en risco debido ao BREXIT).	78
Táboa 6.	Grao de exposición en termos de ingreso laboral rexional (Proporcións das rendas do traballo que están en risco debido ao BREXIT).	79
Táboa 7.	Turistas chegados a España e Galicia segundo a procedencia (total e Reino Unido).	80
Táboa 8.	Turistas chegados a Galicia segundo procedencia.	81
Táboa 9.	Noites dos viaxeiros por comunidades e cidades autónomas, país de residencia e meses.	81
Táboa 10.	Investimento estranxeiro directo de UK en Galicia. Detalle sectorial (miles de euros).	84
Táboa 11.	Investimento estranxeiro directa de Galicia en UK. Detalle sectorial (miles de euros).	84
Táboa 12.	Poboación española residente no Reino Unido por Comunidade autónoma (a 01/11/2018).	85
Táboa 13.	Inmigración procedente do estranxeiro segundo lugar de procedencia (Número de persoas).	86
Táboa 14.	Cuestionario da enquisa para axentes sociais.	98
Táboa 15.	Cuestionario da enquisa para axentes sociais.	105
Táboa 16.	Perfis das persoas de orixe galega, vivindo actualmente no Reino Unido.	106
Táboa 17.	Resumo Resultados das entrevistas a persoas de orixe galega, vivindo no Reino Unido.	107
Táboa 18.	Cuestionario da enquisa para a poboación galega residente en Galicia.	116
Táboa 19.	Fiabilidade da escala.	116
Táboa 20.	Proba T de Student para igualdade de medias atendendo ao xénero.	120
Táboa 21.	Valores medios das respostas de homes e mulleres nos ítems con diferenzas estatisticamente significativas en medias.	120
Táboa 22.	Proba T de Student para igualdade de medias atendendo á zona rural ou urbana de residencia.	121
Táboa 23.	Valores medios das respostas de persoas que viven na contorna rural e urbano nos ítems con diferenzas estatisticamente significativas en medias.	121
Táboa 24.	Diferenzas por razón de idade, Resultados ANOVA.	122

Táboa 25. Diferenzas por razón de idade, Resultados ANOVA.....	123
Táboa 26. Proposta de “saída suave” formulado pola primeira ministra, Theresa May (xullo de 2018).	131
Táboa 27. DAFO.....	133

ÍNDICE DE GRÁFICOS





ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Exportacións e importacións Galicia-Reino Unido (miles de euros).	70
Gráfico 2. Exportacións Galicia destino Reino Unido.	71
Gráfico 3. Importacións Galicia destino Reino Unido.....	73
Gráfico 4. Distribución provincial das exportacións ao Reino Unido (ano 2017).	74
Gráfico 5. Distribución provincial das importacións procedentes do Reino Unido (ano 2017).	75
Gráfico 6. Noites dos turistas británicos 2016 (% sobre o total).	82
Gráfico 7. Inversión bruta do Reino Unido en Galicia (miles de euros).	83
Gráfico 8. Inversión estranxeiro directo de Galicia no Reino Unido (miles de euros).	84
Gráfico 9. Tipo de cambio GBP/EUR	88
Gráfico 10. Indicador de Sentimento Económico (ESI).	89
Gráfico 11. Prima de risco da débeda (%).	90
Gráfico 12. Resumo gráfico das opinións dos axentes sociais.	100
Gráfico 13. Razóns para vir / permanecer en UK.	108

ÍNDICE DE FIGURAS





ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Idades segundo a mostra.	117
Figura 2. Seguimento e desexo de información sobre o BREXIT.	117
Figura 3. Preocupación polos efectos o BREXIT en Galicia.....	117
Figura 4. Preocupación sobre os efectos do BREXIT na contorna máis próxima.	118
Figura 5. Preocupación sobre os efectos do BREXIT na contorna máis próxima.	118
Figura 6. Valoración da conveniencia da actuación institucional segundo niveis.....	119
Figura 7. Resultados esperados despois da negociación.	119
Figura 8. A quen deben atribuírselle os resultados do proceso?	119

ANEXOS





Anexos

Estudo dos efectos económico do BREXIT sobre o sector pesqueiro de Galicia

O traballo encargado pola Consellería do Mar da Xunta de Galicia, en 2017, ao Departamento de Economía Pesqueira da Universidade de Santiago de Compostela revela a dificultade e a complexidade dunha cuantificación. Esta dificultade maniféstase no que afecta aos datos, na medida que no informe subliñase a existencia de varios datos estatísticos oficiais que poderían ser utilizados nos cálculos da negociación. Isto é, dunha parte, os procedentes de Eurostat; doutra parte, os procedentes da Comisión que, á súa vez, teñen como orixe o SCTEP. Ambos os non son coincidentes e sinalan diferenzas moi notables. A segunda consideración radica na complexidade no funcionamento e operatividade da flota, dado que, por un parte, no Reino Unido hai que contemplar a pesca desembarcada en augas inglesas, galesas e norirlandesas; e, ao mesmo tempo, distinguir os buques de bandeira británica e os outros. Os acordos internos no Reino Unido dificultan en exceso as diferentes opcións e escenarios.

Galicia contabiliza un total de 96 buques arrastreiros que están presentes nos caladoiros comunitarios. Representa o 70 % do total español. Son barcos dotados de avanzados

dispositivos de detección, captura, procesado e de estiba. As empresas están moi ben dimensionadas e mostran un elevado índice de sostibilidade nos seus quefaceres de extracción e manipulación dos produtos pesqueiros.

Seguindo o estudo da Universidade de Santiago de Compostela, dirixido por María do Carme García-Negro e Gonzalo Rodríguez, a actividade destes barcos está relacionada con 44 dos 88 sectores económicos de Galicia.

Establecendo os coeficientes técnicos correspondentes á última táboa I-O da economía galega, os impactos dunha paralización absoluta e permanente da flota mencionada, poderían chegar a alcanzar un total de 533 millóns de euros, para o ano 2016, dos 61 000 millóns de que xera a economía galega no seu conxunto. Como ben se apunta no estudo, os cálculos refírense “ás implicacións potenciais no seu conxunto”, xa que “non é o que perdemos; senón o significado que ten dentro do conxunto da proxección interior no ámbito dos ímputs intermedios”. Porque, sendo obxectivos, os propios investigadores manifestan “aínda que a pesca na negociacións da saída do Reino Unido da Unión Europea é bastante residual, a flota galega posúe un relevante tirón da demanda, á parte do emprego directo e dunha relevante importancia estrutural para a economía galega”. É, xa que despois, un exercicio de pura teoría; cu-xos resultados finais quedarán condicionados e suxeitos a unha difícil e complexa negociación.

Resultados estatísticos da análise do cuestionario á poboación residente en Galicia

Xénero

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Home	94	48,2	48,2	48,2
	Muller	99	50,8	50,8	99,0
	Prefiro non dicilo	2	1,0	1,0	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Idade

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Menor de 30 anos	39	20,0	20,0	20,0
	De 31 a 45 anos	49	25,1	25,1	45,1
	De 46 a 65 anos	76	39,0	39,0	84,1
	Máis de 65 anos	31	15,9	15,9	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Seguimento e información sobre o proceso do BREXIT

Estou seguindo a negociación do BREXIT

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Totalmente en desacordo	44	22,6	22,6	22,6
	Algo en desacordo	48	24,6	24,6	47,2
	Neutral	50	25,6	25,6	72,8
	Algo de acordo	45	23,1	23,1	95,9
	Totalmente de acordo	8	4,1	4,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Gustárame ter máis información sobre o BREXIT

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Totalmente en desacordo	27	13,8	13,8	13,8
	Algo en desacordo	34	17,4	17,4	31,3
	Neutral	49	25,1	25,1	56,4
	Algo de acordo	60	30,8	30,8	87,2
	Totalmente de acordo	25	12,8	12,8	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Preocupación sobre os efectos do BREXIT en Galicia

Estou preocupado/a con respecto ao impacto de BREXIT en Galicia

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	36	18,5	18,5	18,5
	Non moi 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
	Moi preocupado/a	10	5,1	5,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Totalmente en desacordo	69	35,4	35,4	35,4
	Algo en desacordo	52	26,7	26,7	62,1
	Neutral	43	22,1	22,1	84,1
	Algo de acordo	24	12,3	12,3	96,4
	Totalmente de acordo	7	3,6	3,6	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

A saída do Reino Unido da Unión Europea será mala para Galicia

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Totalmente en desacordo	29	14,9	14,9	14,9
	Algo en desacordo	37	19,0	19,0	33,8
	Neutral	48	24,6	24,6	58,5
	Algo de acordo	61	31,3	31,3	89,7
	Totalmente de acordo	20	10,3	10,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Preocupación polos efectos do BREXIT sobre a contorna próxima

En relación co emprego: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	21	10,8	10,8	10,8
	Non moi 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
	Moi preocupado/a	22	11,3	11,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

En relación cos prezos: está vostede preocupado/a pol os impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás súas persoas próximas?

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	18	9,2	9,2	9,2
	Non moi 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
	Moi preocupado/a	6	3,1	3,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

En relación coa mocidade: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou nas persoas próximas a vostede?

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	12	6,2	6,2	6,2
	Non moi 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
	Moi preocupado/a	45	23,1	23,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

En relación co comercio exterior: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	16	8,2	8,2	8,2
	Non moi 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
	Moi preocupado/a	20	10,3	10,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

En xeral: Está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle a vostede o BREXIT ou ás persoas próximas a vostede?

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Nada preocupado/a en absoluto	27	13,8	13,8	13,8
	Non moi 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
	Moi preocupado/a	17	8,7	8,7	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Opinión sobre a intervención das institucións para apoiar ás persoas galegas potencialmente afectadas polo proceso do BREXIT

Creo que a Unión Europea debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Totalmente en desacordo	10	5,1	5,1	5,1
	Algo en desacordo	13	6,7	6,7	11,8
	Neutral	29	14,9	14,9	26,7
	Algo de acordo	70	35,9	35,9	62,6
	Totalmente de acordo	73	37,4	37,4	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Creo que o Goberno de España debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Totalmente en desacordo	9	4,6	4,6	4,6
	Algo en desacordo	18	9,2	9,2	13,8
	Neutral	39	20,0	20,0	33,8
	Algo de acordo	70	35,9	35,9	69,7
	Totalmente de acordo	59	30,3	30,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Creo que o Goberno da Xunta de Galicia debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Totalmente en desacordo	22	11,3	11,3	11,3
	Algo en desacordo	20	10,3	10,3	21,5
	Neutral	44	22,6	22,6	44,1
	Algo de acordo	53	27,2	27,2	71,3
	Totalmente de acordo	56	28,7	28,7	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Creo que as actuacións para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT deben ser a nivel municipal

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Totalmente en desacordo	96	49,2	49,2	49,2
	Algo en desacordo	49	25,1	25,1	74,4
	Neutral	39	20,0	20,0	94,4
	Algo de acordo	5	2,6	2,6	96,9
	Totalmente de acordo	6	3,1	3,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Resultados esperados da negociación final

Que espera vostede da negociación final?

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	Non hai acordo e non se van da UE	28	14,4	14,4	14,4
	Non hai acordo e si se vanda UE (períodos de negociación longos)	54	27,7	27,7	42,1
	Acordos sectoriais	19	9,7	9,7	51,8
	Acordos parciais para certas políticas	66	33,8	33,8	85,6
	Haberá un acordo global integral	28	14,4	14,4	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

Opinión sobre a quen deben atribuírse os resultados finais do proceso

A quen lle atribuímos os resultados?

		Frecuencia	Porcentaxe	Porcentaxe válida	Porcentaxe acumulada
Válidos	A ninguén en particular	31	15,9	15,9	15,9
	Aos lobbies	54	27,7	27,7	43,6
	As institucións españolas e galegas	7	3,6	3,6	47,2
	Aos estados membros	68	34,9	34,9	82,1
	Ao Consello de Europa	35	17,9	17,9	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

T student para comparación de medias atendendo ao xénero

T para mostrás independentes

		Proba de Levene para a igualdade de varianzas		Proba T para a igualdade de medias			
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferenza de medias
Nivel de estudos	(a)	9,830	,002	2,324	191	,021	,232
	(b)			2,337	186,078	,021	,232
Estou seguindo a negociación do BREXIT	(a)	,004	,952	1,351	191	,178	,228
	(b)			1,350	189,779	,179	,228
Gustárame ter máis información sobre o BREXIT	(a)	3,186	,076	1,187	191	,237	,213
	(b)			1,192	189,122	,235	,213
Estou preocupado/a a respecto do impacto do BREXIT en Galicia	(a)	,677	,412	,346	191	,730	,057
	(b)			,347	190,960	,729	,057
Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida	(a)	8,364	,004	-,737	191	,462	-,124
	(b)			-,741	186,571	,459	-,124
A saída do Reino Unido da Unión Europea será mala para Galicia	(a)	,315	,575	,940	191	,348	,167
	(b)			,942	190,991	,348	,167
En relación co emprego, está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,970	,326	-2,226	191	,027	-,366
	(b)			-2,230	190,873	,027	-,366
En relación cos prezos: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,156	,693	-2,816	191	,005	-,400
	(b)			-2,818	190,826	,005	-,400
En relación coa mocidade, está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,207	,650	-3,840	191	,000	-,627
	(b)			-3,839	190,286	,000	-,627
En relación co comercio exterior: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,055	,815	-1,183	191	,238	-,187
	(b)			-1,181	188,211	,239	-,187
En xeral: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,629	,429	-,953	191	,342	-,162
	(b)			-,953	190,117	,342	-,162
Creo que a Unión Europea debería actuar para apoiar as persoas galegas en el proceso do BREXIT	(a)	,141	,707	-,280	191	,780	-,045
	(b)			-,279	189,387	,780	-,045
Creo que o Goberno de España debería actuar para apoiar as persoas galegas no proceso do BREXIT	(a)	,383	,537	,377	191	,707	,061
	(b)			,377	190,851	,706	,061
Creo que o Goberno da Xunta de Galicia debería actuar para apoiar as persoas galegas no proceso do BREXIT	(a)	2,795	,096	-,848	191	,397	-,160
	(b)			-,846	185,898	,399	-,160
Creo que as actuacións para apoiar as persoas galegas no proceso do BREXIT deben ser a nivel municipal	(a)	6,098	,014	-,540	191	,590	-,080
	(b)			-,537	182,356	,592	-,080
Que espera vostede da negociación final?	(a)	,036	,850	,877	191	,381	,169
	(b)			,877	190,280	,382	,169
A quen lle atribuímos os resultados?	(a)	,501	,480	-,382	191	,703	-,077
	(b)			-,382	190,987	,703	-,077

(a) Asumíronse varianzas iguais (b) Non se asumiron varianzas iguais.

T student para comparación de medias por zona de residencia (rural/urbana)

T para muestras independientes

		Proba de Levene para a igualdade de varianzas		Proba T para a igualdade de medias			
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferenza de medias
Nivel de estudos	(a)	5,197	,024	6,224	193	,000	,668
	(b)			5,343	64,477	,000	,668
Estou seguindo a negociación do BREXIT	(a)	,449	,504	,496	193	,621	,098
	(b)			,507	83,068	,614	,098
Gustaría obter máis información sobre o BREXIT.	(a)	,502	,480	1,669	193	,097	,343
	(b)			1,717	83,999	,090	,343
Estou preocupado/a con respecto ao impacto de BREXIT en Galicia	(a)	1,229	,269	3,042	193	,003	,572
	(b)			3,319	93,876	,001	,572
Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida	(a)	,898	,344	2,704	193	,007	,514
	(b)			2,878	89,434	,005	,514
A saída do Reino Unido da Unión Europea será mala para Galicia	(a)	,067	,796	2,672	193	,008	,538
	(b)			2,751	84,049	,007	,538
En relación co emprego: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,135	,713	1,396	193	,164	,270
	(b)			1,483	89,098	,141	,270
En relación cos prezos: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,673	,413	,137	193	,891	,023
	(b)			,136	78,286	,892	,023
En relación coa mocidade: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,129	,720	-,091	193	,928	-,018
	(b)			-,092	81,010	,927	-,018
En relación co comercio exterior: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	7,694	,006	2,080	193	,039	,376
	(b)			2,315	97,804	,023	,376
En xeral: Está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	(a)	,039	,843	3,306	193	,001	,631
	(b)			3,348	81,673	,001	,631
Creo que a Unión Europea debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT	(a)	,053	,818	,303	193	,762	,057
	(b)			,298	77,606	,767	,057
Creo que o Goberno de España debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT	(a)	,072	,789	,657	193	,512	,122
	(b)			,658	80,247	,512	,122
Creo que o Goberno da Xunta de Galicia debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT	(a)	,430	,513	-,778	193	,437	-,170
	(b)			-,798	83,432	,427	-,170
Creo que as actuacións para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT debensera nivel municipal	(a)	5,003	,026	,301	193	,764	,051
	(b)			,347	106,033	,729	,051
Que espera vostede da negociación final?	(a)	1,725	,191	,869	193	,386	,192
	(b)			,840	75,836	,403	,192
A quen lle atribuímos os resultados?	(a)						
	(b)						

(a) Asumíronse varianzas iguais (b) Non se asumiron varianzas iguais.

ANOVA para comparación de medias atendendo ao grupo de idade

Proba de homoxeneidade de varianzas

	Estatístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
Nivel de estudos	8,547	3	191	,000
Estou seguindo a negociación do BREXIT	,416	3	191	,742
Gustárame ter máis información sobre o BREXIT	,309	3	191	,819
Estou preocupado/a con respecto ao impacto de BREXIT en Galicia	2,266	3	191	,082
Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida	2,034	3	191	,110
A saída do Reino Unido da Unión Europea será mala para Galicia	2,255	3	191	,083
En relación co emprego: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	1,239	3	191	,297
En relación cos prezos: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	1,098	3	191	,351
En relación cos mozos: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	2,091	3	191	,103
En relación co comercio exterior: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	3,922	3	191	,010
En xeral: Está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle a vostede a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	1,033	3	191	,379
Creo que a Unión Europea debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT	1,782	3	191	,152
Creo que o Goberno de España debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT	2,181	3	191	,092
Creo que o Goberno da Xunta de Galicia debería actuar para apoiar a as persoas galegas no proceso do BREXIT	,562	3	191	,641
Creo que as actuacións para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT deben ser a nivel municipal	1,797	3	191	,149
Que espera vostede da negociación final?	,438	3	191	,726
A quen lle atribuímos os resultados?	1,947	3	191	,123

		Suma de cadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Estou seguindo a negociación do BREXIT	Inter-grupos	4,639	3	1,546	1,104	,349
	Intra-grupos	267,515	191	1,401		
	Total	272,154	194			
Gustárame ter máis información sobre o BREXIT	Inter-grupos	6,970	3	2,323	1,517	,211
	Intra-grupos	292,547	191	1,532		
	Total	299,518	194			
Estou preocupado/a con respecto ao 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 unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida.	Inter-grupos	19,845	3	6,615	5,228	,002
	Intra-grupos	241,673	191	1,265		
	Total	261,518	194			
A saída do Reino Unido da 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 co emprego: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Inter-grupos	16,826	3	5,609	4,324	,006
	Intra-grupos	247,758	191	1,297		
	Total	264,585	194			
En relación cos prezos: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Inter-grupos	9,521	3	3,174	3,273	,022
	Intra-grupos	185,217	191	,970		
	Total	194,738	194			
En relación coa mocidade: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Inter-grupos	18,028	3	6,009	4,581	,004
	Intra-grupos	250,567	191	1,312		
	Total	268,595	194			
En relación co comercio exterior: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Inter-grupos	3,484	3	1,161	,966	,410
	Intra-grupos	229,716	191	1,203		
	Total	233,200	194			
En xeral: Está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Inter-grupos	11,640	3	3,880	2,883	,037
	Intra-grupos	257,098	191	1,346		
	Total	268,738	194			
Creo que a Unión Europea debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT	Inter-grupos	,993	3	,331	,261	,853
	Intra-grupos	242,269	191	1,268		
	Total	243,262	194			
Creo que o Goberno de España debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT	Inter-grupos	,115	3	,038	,030	,993
	Intra-grupos	241,403	191	1,264		
	Total	241,518	194			
Creo que o Goberno da Xunta de Galicia debería actuar para apoiar ás persoas galegas no proceso do BREXIT	Inter-grupos	1,246	3	,415	,239	,869
	Intra-grupos	331,441	191	1,735		
	Total	332,687	194			
Creo que as actuacións para apoiar ás persoas galegas no proceso do 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			
Que espera vostede da negociación final?	Inter-grupos	2,165	3	,722	,404	,750
	Intra-grupos	341,096	191	1,786		
	Total	343,262	194			
A quen lle atribuímos os resultados?	Inter-grupos	7,527	3	2,509	1,275	,284
	Intra-grupos	375,991	191	1,969		
	Total	383,518	194			

PROBAS POST-HOC - Comparacións múltiples

Bonferroni

Variable dependente	(I) Idade	(J) Idade	Diferenza de medias (I-J)	Erro típico	Sig.	Intervalo de confianza ao 95 %	
						Lím.inferior	Lím.rior
Creo que unha saída do Reino Unido da UE faría que cambiase a miña forma de vida	Menor de 30 anos	De 31 a 45 anos	,417	,241	,514	-,23	1,06
		De 46 a 65 anos	,665*	,222	,018	,07	1,26
		Máis de 65 anos	1,002*	,271	,002	,28	1,72
	De 31 a 45. anos	Menor de 30 anos	-,417	,241	,514	-1,06	,23
		De 46 a 65 anos	,248	,206	1,000	-,30	,80
		Máis de 65 anos	,585	,258	,148	-,10	1,27
	De 46 a 65. anos	Menor de 30 anos	-,665*	,222	,018	-1,26	-,07
		De 31 a 45 anos	-,248	,206	1,000	-,80	,30
		Máis de 65 anos	,337	,240	,968	-,30	,98
	Máis de 65 anos	Menor de 30 anos	-1,002*	,271	,002	-1,72	-,28
		De 31 a 45 anos	-,585	,258	,148	-1,27	,10
		De 46 a 65 anos	-,337	,240	,968	-,98	,30
En relación co emprego: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Menor de 30 anos	De 31 a 45 anos	,594	,244	,096	-,06	1,25
		De 46 a 65 anos	,802*	,224	,003	,20	1,40
		Máis de 65 anos	,610	,274	,164	-,12	1,34
	De 31 a 45. anos	Menor de 30 anos	-,594	,244	,096	-1,25	,06
		De 46 a 65 anos	,208	,209	1,000	-,35	,76
		Máis de 65 anos	,015	,261	1,000	-,68	,71
	De 46 a 65. anos	Menor de 30 anos	-,802*	,224	,003	-1,40	-,20
		De 31 a 45 anos	-,208	,209	1,000	-,76	,35
		Máis de 65 anos	-,193	,243	1,000	-,84	,45
	Máis de 65 anos	Menor de 30 anos	-,610	,274	,164	-1,34	,12
		De 31 a 45 anos	-,015	,261	1,000	-,71	,68
		De 46 a 65 anos	,193	,243	1,000	-,45	,84
En relacióncos prezos: está vostede preocupado/a polos impactos que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Menor de 30 anos	De 31 a 45 anos	,272	,211	1,000	-,29	,83
		De 46 a 65 anos	,586*	,194	,017	,07	1,10
		Máis de 65 anos	,263	,237	1,000	-,37	,89
	De 31 a 45 anos	Menor de 30 anos	-,272	,211	1,000	-,83	,29
		De 46 a 65 anos	,314	,180	,498	-,17	,80
		Máis de 65 anos	-,009	,226	1,000	-,61	,59
	De 46 a 65. anos	Menor de 30 anos	-,586*	,194	,017	-1,10	-,07
		De 31 a 45 anos	-,314	,180	,498	-,80	,17
		Máis de 65 anos	-,323	,210	,753	-,88	,24
	Máis de 65 anos	Menor de 30 anos	-,263	,237	1,000	-,89	,37
		De 31 a 45 anos	,009	,226	1,000	-,59	,61
		De 46 a 65 anos	,323	,210	,753	-,24	,88

Variable dependente	(I) Idade	(J) Idade	Diferenza de medias (I-J)	Erro típico	Sig.	Intervalo de confianza ao 95 %	
						Lim.inferior	Lím.rior
En relación coa mocidade: está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede??	Menor de 30 anos	De 31 a 45 anos	,704 *	,246	,028	,05	1,36
		De 46 a 65 anos	,762 *	,226	,005	,16	1,36
		Máis de 65 anos	,309	,276	1,000	-,43	1,04
	De 31 a 45 anos	Menor de 30 anos	-,704 *	,246	,028	-1,36	-,05
		De 46 a 65 anos	,057	,210	1,000	-,50	,62
		Máis de 65 anos	-,395	,263	,807	-1,10	,31
	De 46 a 65 anos	Menor de 30 anos	-,762 *	,226	,005	-1,36	-,16
		De 31 a 45 anos	-,057	,210	1,000	-,62	,50
		Máis de 65 anos	-,452	,244	,392	-1,10	,20
	Máis de 65 anos	Menor de 30 anos	-,309	,276	1,000	-1,04	,43
		De 31 a 45 anos	,395	,263	,807	-,31	1,10
		De 46 a 65 anos	,452	,244	,392	-,20	1,10
En xeral: Está vostede preocupado/a polo impacto que podería ocasionarlle o BREXIT a vostede ou ás persoas próximas a vostede?	Menor de 30 anos	De 31 a 45 anos	,395	,249	,688	-,27	1,06
		De 46 a 65 anos	,662 *	,229	,025	,05	1,27
		Máis de 65 anos	,527	,279	,364	-,22	1,27
	De 31 a 45 anos	Menor de 30 anos	-,395	,249	,688	-1,06	,27
		De 46 a 65 anos	,268	,213	1,000	-,30	,83
		Máis de 65 anos	,132	,266	1,000	-,58	,84
	De 46 a 65 anos	Menor de 30 anos	-,662 *	,229	,025	-1,27	-,05
		De 31 a 45 anos	-,268	,213	1,000	-,83	,30
		Máis de 65 anos	-,135	,247	1,000	-,79	,52
	Máis de 65 anos	Menor de 30 anos	-,527	,279	,364	-1,27	,22
		De 31 a 45 anos.	-,132	,266	1,000	-,84	,58
		De 46 a 65 anos.	,135	,247	1,000	-,52	,79

* A diferenza de medias é significativa ao nivel 0,05.

