

REVISTA ALIMENTACIÓN

**La industria alimentaria se juega
4.000 millones con el 'Brexit'** PÁG. 18





LA INDUSTRIA ALIMENTARIA SE JUEGA 4.000 MILLONES CON EL 'BREXIT'

Reino Unido es nuestro cuarto mercado en el exterior y supone el 8% de las exportaciones del sector

Javier Romero / Juan Ignacio Álvarez
MADRID.

La salida del Reino Unido de la Unión Europea puede suponer un auténtico varapalo para las exportaciones agroalimentarias españolas toda vez que este mercado representa el 8 por ciento del total de las ventas en el exterior, con un importe total de 3.953 millones en 2017, el último ejercicio con cifras oficiales, según los datos del Ministerio de Agricultura. Se trata de nuestro cuarto mercado, por detrás tan solo de Francia, Italia y Portugal, y las alertas han saltado ya en el sector. "La incertidumbre sobre lo que pueda pasar es máxima", ha reconocido en varias ocasiones el director general de la Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas (Fiab), Mauricio García Quevedo.

Ante esta situación, las empresas del sector llevan años preparando planes de contingencia y contemplando distintos escenarios para afrontar el *Brexit*, dependiendo de cómo se iba a producir. Pero, según admiten en la patronal, la incertidumbre es tal, que resulta muy complicado hacer ningún tipo de previsión. La industria está pendiente día a día de lo que sucede en Westminster, además de los movimientos del Gobierno británico y el bloque comunitario. Aunque Londres y la Unión Europea pactaron la semana pasada una prórroga hasta el 31 de octubre, con una revisión en el Consejo de junio, se ha dejado una puerta abierta para que si hay un acuerdo previo, la salida pueda producirse antes.

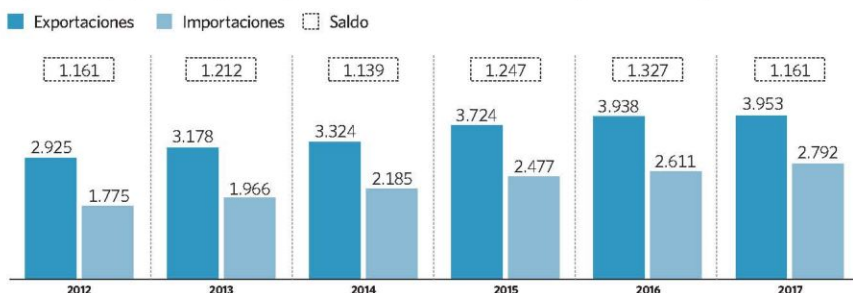
Saldo comercial positivo

La gran incógnita está en saber qué es lo que puede pasar una vez que la salida se concrete y si hay o no hay acuerdo, porque de ello dependerá la imposición o no de aranceles. De momento, el saldo comercial con Gran Bretaña es muy favorable para España. Y es que más allá de los productos que vendemos en el mercado británico, si se tienen en cuenta también las importaciones que nuestro país realiza desde allí, el saldo neto es positivo para España por un importe total de 2.792 millones de euros.

Las alarmas ante lo que pueda ocurrir han saltado en el sector, sobre todo, porque se trata, además, de un mercado que no ha parado de crecer en los últimos seis años, alcanzando un volumen de más de tres millones de toneladas, el triple

Relaciones comerciales con Reino Unido

Exportaciones, importaciones y saldo España-Reino Unido del sector alimentario (millones de euros)



Ranking de exportadores e importadores comunitarios con destino u origen en Reino Unido

EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
PAÍS		CUOTA (%)	PAÍS		CUOTA (%)
Países Bajos		18	Irlanda		28
Irlanda		14	Francia		16
Alemania		13	Países Bajos		12
Francia		13	Alemania		10
España		9	España		7
Italia		8	Italia		5
Bélgica		7	Bélgica		5
Polonia		5	Polonia		3
Dinamarca		4	Dinamarca		3
Suecia		3	Suecia		2

Fuente: Fiab.

elEconomista



YA ESTÁ DISPONIBLE UN NUEVO NÚMERO DE 'ELECONOMISTA ALIMENTACIÓN'. Puede descargarse ya de forma totalmente gratuita la revista en www.eleconomista.es/kiosco. En este número analizamos las consecuencias que podría tener un *Brexit* sin acuerdo para la industria agroalimentaria española. Reino Unido es nuestro cuarto mercado. EE

de lo que importamos de las islas. Si se imponen así finalmente aranceles, la situación puede dar un vuelco inesperado. Desde 2012, cuando la industria agroalimentaria española exportó al Reino Unido pro-

ductos por valor de 2.925 millones de euros, el crecimiento ha sido del 32 por ciento. No obstante, se observa también una cierta ralentización desde el año 2016. Así, en 2017 las exportaciones crecieron tan solo

un 0,4 por ciento respecto al año anterior, frente a un aumento del 5,7 por ciento en 2016. El número de empresas españolas que exportan al Reino Unido creció un 30 por ciento entre 2008 y 2017, aunque con una ligera ralentización en los últimos años. Más significativo aún fue la tendencia a aumentar del valor de lo exportado, que se incrementó en un 66,5 por ciento desde 2008, si bien durante el último año se produjo también cierto estancamiento, puesto que entre 2016 y 2017 la subida fue tan solo del 0,1 por ciento. Asimismo, el valor medio de las exportaciones aumentó progresivamente en la última década, pasando de 0,96 millones de euros por empresa a 1,23 millones, lo que supone un incremento del 28,1 por ciento.

Más del 70 por ciento de las exportaciones de España al Reino Unido se concentran en cinco grupos: frutas, hortalizas y legumbres, bebidas, especialmente el vino, preparados vegetales y aceites y grasas. Solo las frutas, hortalizas y legumbres constituyen casi la mitad del total de las exportaciones (26 por ciento y 23 por ciento, respec-

tivamente), generando 985,21 millones en el caso de las frutas y 884,12 millones en el de legumbres y hortalizas. Le siguen las bebidas con 414,71 millones; los preparados vegetales, con 265,18 millones, y los aceites y grasas, con 196,92 millones.

Por el contrario, los principales productos españoles importados por España desde el Reino Unido son las bebidas espirituosas (20 por ciento); pescado fresco o refrigerado (7 por ciento); preparados alimenticios y moluscos (4 por ciento); y azúcar, cacao, quesos, cebada y carne de ave (3 por ciento).

La amenaza americana

Pero el *Brexit* no es la única amenaza sobre la alimentación española. Existe un nuevo peligro con EEUU relacionado con su particular guerra comercial. Y es que este país ha propuesto una lista de más de 300 productos europeos, que implican al vino y a distintos

Fruta y hortalizas, vino y aceites son los productos con mayores ventas en el mercado británico

productos lácteos, como los quesos, a los que imponer aranceles como represalia por los subsidios del bloque común a las aeronaves de Airbus. Todo después de que la Administración de Trump haya fijado ya un impuesto a la aceituna negra.

En España los dos sectores que pueden resultar más dañados por las amenazas de Donald Trump, debido al peso que tiene Estados Unidos en sus ventas, son el del aceite de oliva y el del vino. Las exportaciones a este país sumaron en 2018, en el caso del aceite de oliva, unos 405 millones de euros, según los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. En el caso del vino, el mercado estadounidense supone unos 315 millones. En el listado de productos que maneja Trump para castigar también se halla el queso, un sector que obtiene de sus ventas en Estados Unidos más de 87 millones.

Para leer más
www.eleconomista.es/kiosco/

