

## Acuerdo RU-UE. La era post BREXIT

### El proceso de salida

El día 31 de enero de 2020, Reino Unido (RU) dejó oficialmente de pertenecer a la Unión Europea, el bloque al cual se había adherido en 1973. En dicho momento aún restaban detalles que se debían resolver a lo largo de 2020, para que finalmente el 31 de diciembre se corten de manera definitiva los lazos entre la isla y el continente. Finalmente, el pasado 24 de diciembre se sentaron las bases sobre las que se desarrollará su futura relación, en el denominado Acuerdo de Comercio y Cooperación UE-Reino Unido.

El proceso comenzó tras un referéndum el 23 de junio de 2016, convocado por el entonces Primer Ministro David Cameron, por el cual los ciudadanos británicos decidieron abandonar el bloque europeo. Tras la renuncia de Cameron a causa del referéndum, la Primera Ministra Theresa May fue la encargada de enviar, el 29 de marzo de 2017, una carta formal a la UE con la que activó el mecanismo para la retirada del bloque europeo (el Artículo 50 del Tratado de Lisboa). Desde entonces, se llevaron adelante negociaciones tendientes a alcanzar un acuerdo de salida que pudiera ser aprobado por ambas partes, lo cual no pudo lograrse bajo la gestión de May, quien se vio forzada a abandonar su cargo y fue reemplazada por el actual Primer Ministro, Boris Johnson. La fecha de salida debió ser pospuesta tres veces, ya que el Parlamento británico rechazó decenas de propuestas de acuerdo de salida, hasta que finalmente el 22 de diciembre aprobó el texto definitivo del Acuerdo de Brexit. Una semana más tarde el Parlamento Europeo hizo lo propio.



Durante el período transitorio, en el cual las partes siguieron negociando los aspectos que regirían la relación post BREXIT, se dio continuidad a la relación comercial entre el RU y la UE. También en lo relativo a las mantenidas con otros Miembros de la OMC, y que durante este período el Reino Unido seguirá formando parte de la unión aduanera y el mercado único de la Unión Europea. El Acuerdo de Retirada también estableció que, durante el período transitorio, el Reino Unido sea tratado como un Estado miembro de la Unión Europea a efectos de los acuerdos internacionales celebrados por la Unión Europea. Así, por ejemplo, el RU siguió aplicando el Sistema de Preferencias Generalizadas de la UE durante el período transitorio, y las disposiciones de los acuerdos comerciales regionales de la UE siguieron aplicándose al comercio con el RU durante ese período.

### El Acuerdo entre la UE y el RU

El Acuerdo de Comercio y Cooperación UE-Reino Unido, que empieza a regir desde el 1 de

enero de 2021, cubre no sólo el comercio de bienes y servicios, sino también una amplia gama de otras áreas de interés, como inversión, competencia, ayudas estatales, transparencia fiscal, transporte aéreo y por carretera, energía y sostenibilidad, pesca, protección de datos, y coordinación de la seguridad social.

El mismo ha evitado una frontera “dura” en la isla de Irlanda -uno de los puntos más difíciles de la negociación- y ha preservado las “cuatro libertades” del mercado único europeo: libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. En tal sentido, es muy importante destacar que este acuerdo es el primero que la UE ha alcanzado una liberalización del 100%, lo que implica la inexistencia tanto de cuotas como de aranceles. Es decir, a pesar de no pertenecer más a la UE, el RU ha preservado todos los beneficios comerciales previos.

Si bien no existirán aranceles, sí se introducen nuevamente las aduanas entre ambas regiones, lo que conlleva nuevos controles aduaneros y reglamentarios, incluidas las normas de origen y estrictos requisitos de contenido local. Sobre reglas de origen, se prevé la acumulación bilateral completa (acumulación tanto de materiales como de procesamiento) entre el Reino Unido y la UE, lo que permite que los insumos y el procesamiento de la UE se cuenten como insumos del Reino Unido en los productos del Reino Unido exportados a la UE y viceversa.

En materia de ayuda estatal, se puso fin al régimen de ayudas estatales de la UE en Gran Bretaña, incluido todo lo relativo a la Política Agrícola Común (PAC). Esto implica que el RU ahora podrá administrar su propio sistema de subvenciones, que según lo señalado, buscará ayudar mejor a las empresas a crecer y

prosperar de la manera que mejor se adapte a los intereses de las industrias británicas.

En lo específico de la PAC, para el período que abarca de 2014 a 2020, los agricultores de dicho país fueron destinatarios de ayudas por encima de los 26 mil millones de euros. Esta ayuda se compone de pagos directos por 21 mil millones de euros, direccionados a Inglaterra en un 70%, Escocia 20% e Irlanda del Norte y Gales, el 10% restante. En materia de ayudas para el desarrollo rural, el monto es de 5.200 millones de euros para el mismo período. Inglaterra recibe el 67%, Escocia el 16%, Gales el 13% e Irlanda del Norte el 4%. En materia de subsidios, RU ya posee una normativa para reemplazar aquellos subsidios otorgados por el bloque europeo, bajo la denominada Agriculture Bill<sup>1</sup>.

El capítulo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), además de fijar las reglas para el intercambio bilateral, también establece un marco para la cooperación en la lucha contra la resistencia antimicrobiana, protección del bienestar animal y sistemas alimentarios sostenibles. Todas estas son áreas en las que el Reino Unido y la UE se consideran a sí mismos como líderes mundiales, y buscan replicarlas en los diversos acuerdos que negocian, como se puede observar, por ejemplo, en el texto del Acuerdo MS-UE.

## Los Acuerdos Comerciales con terceros

En materia de acuerdos comerciales con terceros países, la salida de la UE le implica a RU la pérdida de todas las preferencias alcanzadas mediante los acuerdos que el bloque europeo ha firmado a lo largo de su existencia. Solo para dimensionar la magnitud, la UE tiene

---

<sup>1</sup> <https://www.gov.uk/government/news/agriculture-bill-to-boost-environment-and-food-production>

actualmente 41 acuerdos comerciales con 72 países; además de negociaciones en curso y acuerdos aún no en vigor con actores de la talla de Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia o el propio Mercosur.

Ya desde los primeros momentos, el gobierno del Reino Unido comenzó a trabajar en nuevos acuerdos para reemplazar los acuerdos comerciales de la UE después del Brexit, a fin de amortiguar los efectos de la salida y no perder las preferencias existentes hasta la fecha. En particular, hay acuerdos que han sido firmados y entrarán en vigencia tan pronto como se efectivice la salida -como son los casos de Japón, Canadá o México- y otros que todavía se encuentran en negociación, pero que se han previsto mecanismos alternativos, como notas diplomáticas o memorándums de entendimiento, que buscan garantizar la continuidad del comercio.

Por otro lado, el RU ha establecido una serie de prioridades de negociación de nuevos acuerdos. Dentro de los primeros que se buscan alcanzar se encuentra aquel con Estados Unidos, país que bajo la administración de Trump lo había colocado entre sus prioridades, pero ahora con el cambio de gobierno deberá verse cuál será el camino a seguir. Otros grandes productores y exportadores agrícolas con los que RU busca alcanzar acuerdos son Australia y Nueva Zelanda. En tal sentido, Mercosur debería evaluar la posibilidad de generar un acuerdo comercial con dicho país, para no quedar rezagado frente a sus principales competidores. Un punto de partida para pensar en lo que podría pedir el RU sería el Acuerdo UE-MS ya que los estándares del país europeo coinciden en gran medida con los del bloque del que se está separando.

Mención aparte merece la cuestión de la pertenencia la Organización Mundial del Comercio (OMC). El RU fue parte fundadora del GATT de 1947 y es Miembro inicial de la OMC por derecho propio. Sin embargo, por ser Estado miembro de la UE, las concesiones y compromisos en materia de mercancías y de servicios del RU surgían de las Listas de la UE. A mediados de julio de 2018, presentó un proyecto de lista de concesiones y compromisos en materia de mercancías y otro sobre servicios, con arreglo a los Procedimientos para la modificación o rectificación de las Listas de concesiones arancelarias. Desde entonces ha mantenido negociaciones y consultas con los Miembros de la OMC a los efectos de su aceptación.

## Comercio agroindustrial del RU

El RU produce solo el 60% de los alimentos que consume, por lo que es un mercado con enorme potencial. Las importaciones agrícolas en promedio 2017-2019 alcanzaron los USD 62 mil millones<sup>2</sup>. Las principales importaciones fueron vinos, productos de panadería, carne preparada o en conserva, quesos, chocolates, entre otras preparaciones alimenticias, carne y despojos comestibles de aves, preparaciones para alimentación animal, hortalizas, entre otras. Por otro lado, las exportaciones alcanzaron los USD 29 mil millones en promedio para el mismo período, incluyendo licores, licores y otros espirituosos, preparaciones alimenticias y otras para alimentación animal, pescados, entre otros. La UE fue origen del 74% de esas

---

<sup>2</sup> Fuente: WITS. Bienes agrícolas corresponden al Acuerdo sobre Agricultura de la OMC (WTO\_H1\_Agri)

importaciones agrícolas y destino del 60% de sus exportaciones.

Para la UE, el RU representa un 8% de las compras agrícolas del bloque, y un 3,2% de las ventas. Cabe recordar que el propio bloque representa el origen del 73% del comercio agrícola mundial de la UE.

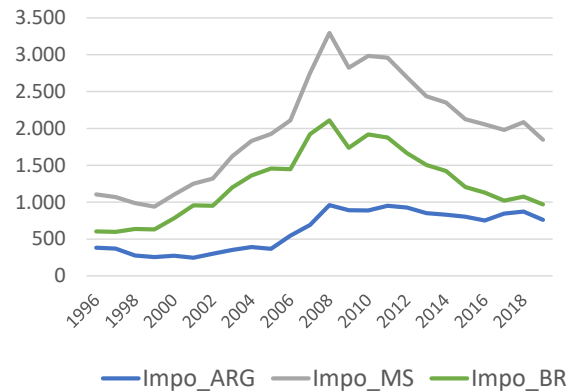
### Relación comercial con Argentina y Mercosur

El Mercosur en su conjunto representa menos del 1% del comercio total del Reino Unido con el mundo. Ahora bien, cuando se analiza el comercio agroindustrial, el Mercosur provee alrededor del 2,4% de las importaciones agrícolas del RU por un valor de USD 1.970 millones en promedio 2017-19. Por su parte, Argentina es responsable de 1% de las compras británicas, por USD 825 millones.

Como se aprecia en el siguiente gráfico, las importaciones provenientes del Mercosur crecieron significativamente desde el 2001 al 2008 y luego de la crisis financiera internacional y los picos de precios de los commodities (en 2008 y 2011), experimentaron un retroceso. Para Argentina no se nota esa caída post-crisis, manteniéndose prácticamente inalteradas las compras; a diferencia de Brasil que presenta una reducción desde entonces, volviendo en los últimos años a valores de inicios de los 2000.

Desde el punto de vista del RU, el sector agroindustrial representa 93,6% de las compras británicas desde Argentina y sólo 6,2% de sus ventas hacia el país. Entre los principales productos agrícolas importados se destacan: harina y pellets de soja, vino, salvados o moyuelos de cereales o leguminosas, maíz, maníes, tortas y residuos de la extracción de

Importaciones agrícolas del Reino Unido desde el Mercosur.  
Datos en millones de dólares

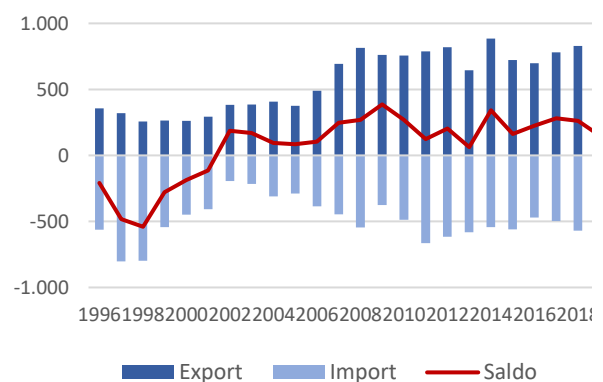


Nota: Bienes agrícolas corresponden al Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.  
Fuente: Elaborado por Fundación INAI en base a WITS.

aceites o grasas vegetales, arándanos, carne bovina, entre otros. Por el lado de las exportaciones agrícolas a la Argentina, se incluyen entre los primeros productos: alcohol etílico, preparaciones alimenticias, extracto de malta, café, chocolate, etc.

En términos de comercio bilateral con Argentina, el RU representa el 1,2% de las exportaciones totales de Argentina, por un valor de aprox. USD 741 millones en promedio 2017-19, siendo el saldo comercial superavitario para nuestro país. Considerando sólo las exportaciones agroindustriales, ese porcentaje

Comercio bilateral Argentina - Reino Unido  
Datos en millones de dólares



Fuente: Elaborado por Fundación INAI en base a WITS.

asciende a 2% de las ventas argentinas, por un valor de USD 696 millones. Es de destacar que Argentina compite, principalmente, con proveedores europeos a la hora de abastecer al RU de estos bienes (Ver Anexo para mayor detalle de productos y proveedores principales).

## Principales resultados del análisis de VCR para el sector agroindustrial argentino

De cara a un potencial acuerdo con el Reino Unido, se analizaron las principales Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) para el sector agroindustrial de Argentina como también potenciales amenazas frente a una liberalización comercial. En Anexo se presenta Cuadro Resumen con los principales resultados del análisis de VCR detallando comercio involucrado en cada una de las categorías de oportunidades o amenazas identificadas y el Listado del top 20 de productos con Potencial para Argentina.

Los resultados de dicho estudio, sugieren que existe potencial para el 91% (en valor) de las exportaciones agroindustriales mundiales del país, por un valor aprox. de USD 34 mil millones; con otro 4% donde sólo se presenta ventaja exportadora de Argentina, pero no coincide con una ventaja importadora del RU. Entre los principales productos con potencial se encuentran: el complejo sojero (harina y pellets, aceite en bruto, porotos), maíz, trigo, carne deshuesada bovina congelada, camarones y langostinos congelados, biodiesel, vinos, etc. De

estos productos en su conjunto, el RU ya es destino del 2% del total mundial exportado.

Analizando las amenazas potenciales en el comercio agroindustrial para nuestro país surgieron algunos productos por un valor total de USD 161 millones (4% del total mundial importado), de los cuales el RU ya abastece a Argentina un 12%. Entre estos productos, cabe mencionar: salmón, preparaciones a base de café, papas preparadas sin congelar, whisky, gallos o gallinas vivos, tabaco elaborado, licores, entre otros.

Estos productos, para los que se detectaron oportunidades a partir del análisis de VCR pueden agruparse en 3 categorías: una que incluye productos con potencial en los que el RU ya representa un destino significativo de las exportaciones (la porción del gráfico de torta en color azul oscuro), luego productos en los que Argentina tiene una presencia significativa en el mercado británico (porción celeste), y por último, la categoría más interesante que se denominó productos a desarrollar (porción verde), donde podría haber oportunidades pero en la actualidad no se presenta comercio bilateral o es poco significativo<sup>3</sup>. Cabe aclarar, que este comercio potencial surge de un análisis estático en base a comercio real actual. Podría ser mayor si se considera el crecimiento en la demanda futura y una posible apertura de importaciones a productos para los que actualmente se abastece principalmente de la UE (ver figura Productos con Potencial).

También se detectaron una serie de productos para los cuales RU y Argentina podrían ser

<sup>3</sup> El valor del comercio potencial se calcula como el mínimo entre valor de exportaciones argentinas al mundo y valor de importaciones mundiales del RU.



## Productos con Potencial



Fuente: Elaborado por INAI en base a Trademap.

competidores, incluidos cebada, malta, sebo de bovinos, extractos, esencias y concentrados de té, concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas, harina y pellets de carne, preparaciones para alimentación animal y aceites esenciales de limón. Estos representan exportaciones mundiales argentinas por USD 1.238 millones y británicas por USD 1.825 millones.

### Consideraciones finales.

Mediante la aprobación del acuerdo de salida, RU ha evitado el denominando Brexit duro o salida sin acuerdo, que hubiera implicado una ruptura completa del vínculo político y comercial, sin ningún tipo de período de adaptación. Ahora con este acuerdo, las partes han establecido las condiciones de su futura cooperación. Sin embargo, temas como política exterior, seguridad exterior y cooperación en defensa no se encuentran abarcadas por el Acuerdo, ya que el Reino Unido no aceptó incluirlo dentro de las negociaciones. A partir de ahora, la UE y el Reino Unido formarán dos mercados separados; con dos espacios regulatorios y legales diferentes. A pesar de

todo lo establecido en el Acuerdo, surgirán barreras al comercio de bienes y servicios y a la movilidad e intercambios transfronterizos que no existían en el pasado.

En este sentido, y tratándose de un importador neto de alimentos, se abre una ventana de oportunidad para que el Mercosur negocie un acuerdo con Reino Unido. Pero deben tenerse presente algunos aspectos. En primer lugar, que la UE seguirá siendo uno de sus principales proveedores, puesto que el comercio continuará libre de aranceles. En segundo, ya hay acuerdos de grandes proveedores de alimentos por entrar en vigor, como es el caso de Canadá, o en negociación como mayor o menor grado de avance como es el caso de Estados Unidos, Australia o Nueva Zelanda. Y finalmente, si bien el RU no formó parte de las negociaciones, el haber alcanzado el acuerdo MS-UE podría facilitar el proceso de negociación.

Pensando en un acuerdo Mercosur – Reino Unido, un próximo estudio podría centrarse en el análisis del potencial y las amenazas del Mercosur en su conjunto.

## Anexo: Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) - Sector Agroindustrial

A continuación, se presenta un Cuadro Resumen con los principales resultados del análisis de VCR detallando comercio involucrado en cada una de las categorías de ventajas identificadas y el Listado del top 20 de productos con Potencial para Argentina.

### Cuadro Resumen Análisis VCR del Reino Unido. Comercio Agroindustrial.

Prom. 2017-19 en mill. USD

Categoría	Nº items	ARGENTINA					% Exp a UK s/ tot	UK		
		Mundo		UK		Mundo		% Imp de Arg s/ tot		
		Expo	Impo	Expo	Impo	Expo			Impo	
Potencial Arg	128	34.389	1.878	683	1	 2%	5.229	21.746	 4%	
Amenaza Arg	15	19	161	0	20	 0%	8.859	1.451	 0%	
Competidores	10	1.238	83	8	2	 1%	1.825	815	 1%	
No P No A	965	598	1.550	2	6	 0%	10.538	30.316	 0%	
Vent Expo Arg	34	1.327	35	1	2	 0%	1.985	1.545	 0%	
Vent Impo Socio	42	246	71	2	0	 1%	2.708	10.899	 0%	
Vent Expo Socio	3	19	12	0	0	 0%	777	442	 0%	
Vent Impo Arg	1	0	1	0	0	 0%	4	3	 0%	
<b>Agro</b>	<b>1.198</b>	<b>37.838</b>	<b>3.791</b>	<b>696</b>	<b>30</b>	 2%	<b>31.926</b>	<b>67.216</b>	 1%	
<b>Total</b>	<b>6.295</b>	<b>61.677</b>	<b>60.437</b>	<b>741</b>	<b>550</b>	 1%	<b>467.003</b>	<b>668.365</b>	 0%	
<b>Agro s/ Total</b>	<b>19%</b>	<b>61%</b>	<b>6%</b>	<b>94%</b>	<b>6%</b>		<b>7%</b>	<b>10%</b>		

Fuente: Elaborado por Fundación INAI en base a datos de TradeMap.

Criterios para la definición de categorías de análisis:

- **Potencial Exportador** (o Amenaza) para Argentina lo que se midió fue: i) que existiera una ventaja en las exportaciones de Argentina y una ventaja importadora del socio (viceversa para amenaza), ii) que las expo e impo mundiales de Argentina y el socio fueran relevantes -superiores al millón de USD-; iii) que las expo argentinas (del socio) superen sus impo al mundo.
- **Competidores**: aquellos productos donde ambos países presentan ventaja exportadora y cumplen los criterios ii) y iii).
- **Vent Expo**: sólo se presenta ventaja expo de Argentina o del socio pero no coincide con una ventaja impo de la contraparte.
- **Vent Impo**: sólo se presenta ventaja impo de Argentina o del socio pero no coincide con una ventaja expo de la contraparte.
- **No P, No A**: no existe ni potencial ni amenaza. Incluye los casos no contemplados en las categorías anteriores.

### Listado de productos con Potencial para Argentina: primeros 20 productos

Top 20 productos con Potencial Datos Prom. 2017-19 en millones USD		ARGENTINA				% Exp a UK s/ tot	UK		% Imp de Arg s/ tot	Principales Proveedores
		Mundo		UK			Mundo	UK		
Código Producto	Descripción	Expo ↓	Impo	Expo	Impo		Expo	Impo		
'230400	Harina y pellets de soja	9.026	3	363	0	4%	32	798	54%	Argentina (46,48%), Países Bajos (16,33%), Brasil (11,7%), Paraguay (9,14%)
'100590	Maíz (exc. para siembra)	4.646	1	33	0	1%	38	528	8%	Ucrania (33,18%), Canadá (12,41%), Francia (12,27%), Irlanda (9,19%)
'150710	Aceite de soja en bruto	3.326	0	0	0	0%	12	86	0%	Países Bajos (72%), Francia (6,03%), Federación de Rusia (5,16%), España (5,09%)
'120190	Porotos de soja	2.537	1.602	0	0	0%	6	298	0%	Brasil (51,94%), Estados Unidos (26,17%), Canadá (13,6%), China (3,33%)
'100199	Trigo y morcajo	2.430	0	0	0	0%	141	422	0%	Canadá (32,45%), Francia (16,32%), Alemania (13,32%), Bulgaria (9,33%)
'020230	Carne deshuesada, de bovinos, congelada	1.359	23	0	0	0%	74	284	0%	Irlanda (71,12%), Países Bajos (5,55%), Polonia (5,55%), Alemania (3,58%)
'030617	Camarones y langostinos congelados	1.186	4	3	0	0%	72	436	1%	Vietnam (21,62%), India (20,4%), Bangladesh (12,62%), Dinamarca (6,53%)
'382600	Biodiésel y sus mezclas	990	0	0	0	0%	67	664	0%	Países Bajos (57,43%), Bélgica (28,62%), España (8,85%), Alemania (4,27%)
'220421	Vino de uvas frescas	729	3	89	0	12%	647	2.729	4%	Francia (33,2%), Italia (20,2%), Nueva Zelanda (7,17%), España (7,07%)
'020130	Carne deshuesada, de bovinos, fresca o refrigerada	726	1	6	0	1%	369	894	1%	Irlanda (75,13%), Países Bajos (7,64%), Polonia (6,12%), Uruguay (1,7%)
'151211	Aceites de girasol o cártamo, en bruto	491	0	0	0	0%	15	218	0%	Francia (28,41%), Ucrania (27,45%), Países Bajos (19,18%), Bulgaria (8,93%)
'200811	Maníes preparados o conservados (exc. confitados con azúcar)	438	0	26	0	6%	41	100	3%	Países Bajos (16,79%), Alemania (12,16%), Francia (7,63%), Turquía (6,93%)
'071333	Poroto común "Phaseolus vulgaris"	308	1	2	0	1%	11	94	1%	Canadá (36,34%), Francia (11,86%), Estados Unidos (7,38%), India (6,72%)
'120242	Maníes sin cáscara	275	1	15	0	5%	1	128	31%	Argentina (29,3%), Estados Unidos (19,57%), China (16,83%), Nicaragua (15,4%)
'080830	Las peras frescas	265	0	3	0	1%	2	128	3%	Francia (20,79%), Sudáfrica (15,31%), Países Bajos (11,59%), Nueva Zelanda (10,11%)
'240120	Tabaco, total o parcialmente desvenado o desnervado pero sin elaborar de otro modo	260	3	0	0	0%	7	55	0%	Brasil (38,57%), Estados Unidos (11,59%), Mozambique (10,9%), India (10,15%)
'230250	Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido o molienda de cereales o leguminosas	252	0	58	0	23%	0	2	0%	Países Bajos (35,77%), Irlanda (33,12%), Polonia (8,04%), Bélgica (6,27%)
'080550	Limonos frescos	237	1	6	0	3%	7	185	4%	España (38,87%), Sudáfrica (22,46%), Alemania (7,22%), Perú (5,7%)
'020714	Trozos y despojos comestibles, de gallo o de gallina, de especies domésticas, congelados	234	8	0	0	0%	215	524	0%	Países Bajos (39,09%), Polonia (25,44%), Alemania (8%), Irlanda (7,99%)
'030474	Filetes congelados de merluza	193	1	0	0	0%	2	8	0%	China (24,17%), Islandia (20,32%), Federación de Rusia (7,56%), Alemania (7,13%)

Fuente: Elaborado por Fundación INAI en base a datos de TradeMap.

Nota: Los datos de proveedores se encuentran a nivel de partida arancelaria (4 dígitos SA).