



Charlando con...



EDUARDO BARRACHINA, PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA EN REINO UNIDO

«La realidad es tozuda y a pesar del Brexit, los aspectos fundamentales del mercado británico, esto es, flexible, transparente, abierto y dinámico, no han cambiado».

«España y el Reino Unido son dos países que se conocen muy bien. Nuestra relación va más allá de los datos comerciales. De alguna manera, existe una fascinación mutua».

«La coordinación entre la Embajada, la Oficina Comercial y la Cámara de Comercio es total y modélica. Trabajamos todos como un equipo».

Eduardo Barrachina es presidente de la Cámara Oficial de Comercio de España del Reino Unido, que reúne a más de 250 empresas que invierten en el Reino Unido. También es Presidente de Federación Española de Cámaras de Comercio en el Exterior (FEDECOM), que agrupa a todas las Cámaras oficiales de España en el mundo salvo América. Vive y trabaja en Londres, donde ejerce de abogado inglés y español en un despacho internacional de la City, asesorando a empresas en operaciones financieras.

En esta entrevista nos habla de las empresas españolas en el mercado inglés, el impacto del Brexit, la imagen de España, recomendaciones para abordar el mercado británico, etc.





– ¿Cómo está afectando el Brexit a las empresas españolas que operan en Reino Unido? ¿Se han visto negativamente más afectadas las empresas exportadoras o las inversoras?

La inversión directa española se ha mantenido constante y la empresa española sigue viendo al mercado británico como un mercado prioritario. El Reino Unido continúa siendo el segundo destino de la inversión española tras los EE.UU; cuando una empresa española decide invertir en el exterior, es probable que piense en Inglaterra.

El impacto del Brexit se ha sentido menos en la inversión directa que en las exportaciones e importaciones. La relación comercial (exportaciones e importaciones) entre España y el Reino Unido está valorada en unos EUR 38.000 millones en los últimos 12 meses hasta julio de 2021, un descenso del 26.3% si se compara con los últimos 12 meses hasta julio de 2020.

Es precisamente en la exportación española al Reino Unido donde hay que ser cautos y estar atentos porque algunas medidas aduaneras británicas (controles aduaneros, certificados sanitarios y fitosanitarios, certificados de seguridad, etc.) van a entrar en vigor entre el 1 de enero y el 1 de julio de 2022. El Reino Unido aplicó un periodo de gracia para ir introduciendo su nueva normativa gradualmente. En otras palabras: aún no hemos visto cómo funcionan en su totalidad las normas británicas aduaneras. Es fundamental que el exportador español se familiarice con el nuevo régimen que aplicará el Reino Unido. Dicho en otras palabras, el Brexit ha quedado

La capacidad de ir adaptándose será esencial, del mismo modo que se hace con otros terceros países. Conviene recordar que el Brexit no es un momento puntual que agota sus efectos con la mera salida de la UE; antes bien, es un proceso de cambios y reajustes que durará años.

– Según el III Barómetro sobre la inversión española en Reino Unido, que ha publicado la Cámara el pasado mes de noviembre, el mercado de trabajo es uno de los principales problemas que encuentran las empresas españolas. ¿Cómo ve las perspectivas de cara al futuro en relación con este tema?

El principal problema, ya previsto, es que la libertad de circulación de trabajadores quedó sin efecto con el Brexit. El problema no ha sido tanto el Brexit sino la circunstancia doble de que el Brexit ha coincidido con la pandemia. Cientos de miles de trabajadores regresaron a sus países y cuando se levantaron las medidas restrictivas, el consumo y la actividad comercial volvió con vigor y no ha sido tan fácil encontrar gente en el mercado británico. Es decir, aún no hemos visto cómo el nuevo sistema migratorio británico funciona en un periodo normal porque todo lo que hemos vivido este año ha sido extraordinario y anómalo.

Nosotros hemos trasladado al Gobierno británico esta preocupación pero no se prevén cambios a corto plazo con lo que de momento las empresas españolas deberán adaptarse al nuevo sistema.





– ¿Cómo cree que evolucionarán las inversiones españolas en Reino Unido? Según el Barómetro, las empresas españolas esperan aumentar su nivel de actividad en 2022, y un 91% de las empresas siguen considerando al mercado británico como estratégico...

La realidad es tozuda y a pesar del Brexit, los aspectos fundamentales del mercado británico, esto es, flexible, transparente, abierto y dinámico, no han cambiado. Las empresas españolas siguen con un horizonte de inversión a medio o largo plazo.

Las Cámaras de Comercio son siempre buenos termómetros de la actividad empresarial y este año lo cerraremos con más Socios que el anterior, lo que es un buen síntoma.

– ¿Cómo se percibe a las empresas españolas en Reino Unido? ¿Qué imagen ofrece en general España? ¿Qué se podría hacer para mejorar esta imagen?

Nuestras empresas tienen una excelente reputación; no en vano algunas de ellas gestionan servicios esenciales para la economía británica como infraestructuras, energía, telecomunicaciones o transportes.

Existe también un aprecio por España y se nos reconoce como una potencia cultural. No olvidemos que unos 19 millones de turistas británicos nos visitaron en 2019. Somos dos naciones que nos conocemos bien.

Nos preocupa que algunas misiones o visitas autonómicas, provinciales o locales a veces no cuenten con la Cámara o la Embajada y vayan por su cuenta. Sin contactos británicos ni coordinación, muchas de estas misiones no sirven para nada. Nosotros hemos llegado a ver a diputaciones provinciales organizando actos para atraer inversiones en esa provincia donde había una audiencia de 20 personas y la mitad eran españoles. Así no se pueden hacer las cosas porque es tirar dinero público. Lo mismo ocurre con la promoción de productos españoles. A veces no se cuenta con la Cámara – que tiene penetración y conocimiento del mercado británico- y se acaba promocionando el producto entre españoles en vez de con los británicos.

Es imperativo que se cuente más con las instituciones españolas que están en Londres; sobre todo la Embajada, la Oficina Económica y Comercial y la Cámara de Comercio. Nosotros por ejemplo, conocemos muy bien el mercado británico, su funcionamiento y los contactos relevantes para cada sector.

– ¿Qué dos o tres recomendaciones básicas daría a las empresas españolas que quieran abordar el mercado británico?

El mercado británico es muy competitivo y exigente. Además se conoce muy bien el producto español. Es fundamental asegurar la calidad del servicio y del producto. Y sobre todo, es conveniente que las PYMES cuenten con la Cámara de Comercio porque les facilita mucho la visibilidad, los contactos y las oportunidades de negocio.



Debo añadir que el Brexit, a pesar de la magnitud del cambio que entraña, no ha dado sorpresas; tras el Acuerdo, los acontecimientos se han desarrollado este año más o menos de forma previsible. No parece que la empresa española vaya a dejar de exportar o invertir en el mercado británico por el Brexit. Hay que empezar a verlo como un tercer país pero preferente y sobre todo, muy alineado con el mercado europeo.

– ¿Cuáles son los principales atractivos que ofrece Reino Unido para inversiones de empresas españolas? ¿Hasta qué punto se han visto devaluados estos atractivos por el Brexit?

En Reino Unido es fácil hacer negocios. Hay pocas trabas y todo el ecosistema está diseñado precisamente para que la gente comercie o invierta sin dificultades. El país cuenta con un mercado laboral flexible, dos ministerios clave para encauzar el comercio y las inversiones (BEIS y DIT), reguladores transparentes, un sistema legal y judicial muy reputado y sofisticado con una jurisprudencia riquísima en asuntos mercantiles, una cultura de transparencia en los negocios y muchas instituciones públicas y privadas (piénsese en la City of London Corporation o The Federation of Small Businesses) que favorecen un clima para hacer negocios.

Tras el Brexit y con el fin de la libertad de circulación de personas y trabajadores, el mercado laboral se ha vuelto menos líquido y traer equipos o personal de España o de la UE es mucho más burocrático. En eso hemos perdido.



Eduardo Barrachina con el ministro David Lidington. Julio 2018.

– En su opinión, ¿en qué sectores tienen mejores oportunidades las empresas españolas en el mercado británico, tanto para inversión como para exportación?

Ahora mismo el sector que más crece es el del comercio digital y en concreto el de productos orgánicos. En materia de inversión directa, sin duda, telecomunicaciones, transporte y energía verde.

– ¿Qué importancia tienen los factores culturales en las relaciones empresariales entre España y Reino Unido? ¿Cuáles son los principales problemas que pueden surgir, y que deben tener en cuenta las empresas españolas?

España y el Reino Unido son dos países que se conocen muy bien. Nuestra relación va más allá de los datos comerciales. De alguna manera, existe una fascinación mutua. Así



pues, nos conocemos bien. España tiene invertidos en Reino Unido unos 80.000 millones de Euros y el Reino Unido es nuestro segundo socio comercial. Hay diferencias culturales pero están ya asumidas e interiorizadas y hasta nos complementan. Los británicos y los españoles, más allá de mitos y clichés, forman muy buenos equipos.

– Los expatriados españoles, ¿se encuentran en general bien preparados para la expatriación? ¿Cuáles serían los principales defectos, o limitaciones, que vería en los expatriados españoles?

En Inglaterra hay alrededor de 350.000 españoles residiendo y los perfiles son infinitos. Los hay que ocupan presidencias de bancos y otros que trabajan en la hostelería, pasando por la medicina, abogacía, consultoría, docencia, ciencia, etc.

No creo que haya una limitación o defecto específico y por lo general, los españoles en Reino Unido, sea cual sea tu trabajo y aspiraciones profesionales, son trabajadores y ambiciosos. La mayoría ve el mercado británico como una prueba exigente para mejorar y aprender y muchos acaban forjando sus carreras en el país.

El Reino Unido cuida bien a los españoles. Si no, no se entendería que cientos de miles de españoles hayan solicitado y obtenido el permiso de residencia.

– ¿Cómo valora la actuación de la Administración española en Reino Unido?

Muy positivamente. Aparte del incomprensible retraso en el nombramiento de un Jefe de Misión para el Reino Unido durante buena parte del año 2021, la acción exterior, coordinada ahora por el nuevo Embajador, José Pascual Marco, es muy eficaz y activa. Ya estamos coordinando con la Embajada grupos de trabajo con varios ministerios británicos para trasladar y discutir los problemas que vayan surgiendo a las empresas españolas.

También se valoró mucho que la primera visita del Ministro de AA.EE. José Manuel Albares en julio de 2021, fuera precisamente al Reino Unido.

Asimismo, la Secretaría de Estado de Comercio ha hecho un gran trabajo en coordinación con el ICEX a la hora de explicar los efectos del Acuerdo y cómo afectarán a las empresas españolas. La Secretaria de Estado, Xiana Méndez, goza de buena interlocución con el Gobierno británico y no en vano, en noviembre tuvo una reunión con el Secretario de Estado para inversiones, Lord Grimstone.

La Oficina Económica y Comercial en Londres está haciendo un trabajo excelente de seguimiento y de información sobre todas las medidas, requisitos y normativa aduanera británica.

Debo añadir que la coordinación entre la Embajada, la Oficina Comercial y la Cámara de Comercio es total y modélica. Trabajamos todos como un equipo.





– ¿Cómo puede ayudar la Cámara de Comercio española a las empresas españolas en Reino Unido? ¿Cuáles son las principales actividades que desarrolla?

Llevamos 135 años ayudando a las empresas españolas a invertir en el mercado británico. Los servicios que prestamos varían según las necesidades y tipo de empresas.

En primer lugar, somos la única institución que integra a la mayoría de las empresas españolas, sobre todo a las PYMES, y ello nos permite generar oportunidades de negocio para cada empresa. En segundo lugar, la Cámara es excelente a la hora de procurar contactos de todo tipo, clientes, proveedores, servicios profesionales, institucionales, etc. Nuestro equipo facilita muchísimo el desembarco de una empresa en Reino Unido, sobre todo el de aquellas con medios y recursos limitados. La Cámara es capaz de encauzar correctamente a una empresa que invierte en el Reino Unido y es, a menudo, el primer punto de partida para resolver aquellas preguntas o dudas que puedan asaltar a una empresa recién llegada. Para una PYME, invertir en el Reino Unido sin la Cámara es casi imprudente.

Desde hace dos años estamos trabajando más estrechamente con distintos ministerios británicos lo que nos permite trasladar preocupaciones y problemas que nuestros Socios puedan identificar. Esta función es importantísima tras la salida del Reino Unido de la UE. Ahora, los asuntos hay que discutirlos en Londres directamente, no en Bruselas.

Desde un punto de vista institucional, la Cámara tiene un valor intangible del que se benefician todos los Socios, tanto empresas cotizadas como PYMES, pues ponemos en valor de modo eficaz y coordinado la aportación española a la economía británica. Nosotros posicionamos la empresa española ante ministerios, instituciones y agentes británicos.

– Usted es presidente de Fedecom. ¿Podría explicarnos la naturaleza y objetivos de esta organización?

FEDECOM es la Federación de Cámaras de Comercio de España en todo el mundo (menos el continente americano). Agrupa en consecuencia cuatro continentes.

En los últimos 3 años hemos trabajado muchísimo para poner al día la Federación. Se ha profesionalizado la Secretaría General que lidera Yolanda Gimeno (Italia) que ahora está remunerada, se han creado tres vicepresidencias regionales, lo que nos permite gestionar con eficacia una federación que por territorios y diversidad es vastísima: para Europa, José Miguel García (Francia); para África y Oriente Medio, Guillermo Cobelo (Emiratos) y para Asia y Oceanía, María José Rodríguez (Australia). También otorgamos el Premio FEDECOM (este año se concedió a CELLNEX en Londres) a la empresa española que haya logrado un mérito especial en el ámbito internacional lo que nos permite poner en valor la relación íntima entre la internacionalización de las empresas españolas y el sistema cameral en el exterior.





Estamos muy contentos porque el año que viene se entregará el Premio Fedecom a Técnicas Reunidas con ocasión de la Expo de Dubai 2022 y representa, por fin, el salto a Oriente Medio y un reconocimiento muy importante a la internacionalización de la empresa española más allá de Europa e Iberoamérica que son nuestros espacios naturales.

FEDECOM es gradualmente una federación de cámaras de comercio más sofisticada, creativa y diversa y el gran objetivo pendiente es facilitar que los Socios de cada Cámara puedan conectarse de cámara a cámara así como reforzar la relación con las cámaras territoriales españolas. FEDECOM es una plataforma única de contactos y recursos en 4 continentes que hay que poner al servicio de los exportadores y las cámaras territoriales. La digitalización lo hará posible.

Entrevista exclusiva para Club De Exportadores e Inversores

