

# Análisis | Brexit, temporada 2: negociaciones comerciales a contrarreloj

*CINCO DÍAS*

El 31 de enero el Reino Unido dejó de ser miembro de la Unión Europea (UE) en medio de celebraciones en el centro de Londres lideradas por Nigel Farage. Boris Johnson reaccionó apenas con un vídeo corto pregrabado con un tono moderado, quizá para contentar al 48% de la población que votó a favor de la permanencia en la UE y tratar de pacificar a un país dividido.

El Reino Unido ya se encuentra fuera de la UE en términos políticos y simbólicos, pero sigue dentro en términos jurídicos, migratorios, económicos, y seguirá contribuyendo al presupuesto comunitario. Además, el tráfico de mercancías fluirá en los puertos de Dover y Calais sin obstáculos... hasta el 31 de diciembre de 2020, el final del período transitorio.

Tras dicho período, el Reino Unido abandonará el mercado común europeo –terminando la libre circulación de bienes, servicios, trabajadores y capitales– y la Unión Aduanera Europea –que le permitirá firmar acuerdos comerciales en solitario con otros países no europeos, como Estados Unidos, Australia o Japón–. Esta libertad de negociar tratados con terceros países fue uno de los caballos de batalla de los defensores del Brexit duro, puesto que los miembros de la UE negocian los acuerdos comerciales juntos en un solo bloque con terceros países (a través de la dirección general de comercio de la Comisión Europea), aplicando un arancel común sobre los bienes importados de éstos.

En 2018 el 45% de las exportaciones del Reino Unido se destinaban a la UE, y un 53% de sus importaciones procedían de la UE, incluyendo muchas medicinas. Al ser la UE el principal socio comercial del Reino Unido, es necesario llegar a un acuerdo de libre comercio antes del 31 de diciembre para evitar la aplicación mutua de aranceles y cuotas. Mejor dicho, hasta octubre de 2020, para que los parlamentos de los 27 países miembros lo puedan ratificar, esto es, nueve meses. La UE tarda años en negociar la mayoría de los acuerdos integrales comerciales: el acuerdo con Canadá tardó siete años en completarse y el acuerdo con Japón, seis.

Las negociaciones con el Reino Unido comenzarán en marzo y estarán centradas en el sector pesquero y los servicios financieros, sobre los cuales las dos partes quieren llegar a un acuerdo el 1 de julio. Pero estos sectores presentan aspectos sensibles.

El Reino Unido dejó de pertenecer a la Política Pesquera Común al abandonar la UE, por lo que los barcos pesqueros de la UE ya no podrían faenar en aguas británicas y viceversa. Este sector emplea sólo unas 180.000 personas en la UE, pero es una fuente de ingresos clave para las regiones costeras de Francia, España, Portugal o Dinamarca.

Los pescadores comunitarios no tienen dudas de que los caladeros son mejores en aguas británicas y necesitan seguir accediendo a ellas, y los pescadores británicos, sobre todo escoceses, exportan la mitad de sus capturas a la UE. Bruselas insiste en

que la negativa británica a dar acceso a los barcos pesqueros comunitarios podría frenar el acceso del sector financiero británico al mercado de la UE. Y hay que recordar que el sector de servicios financiero-empresariales es clave para el Reino Unido, representando 7% del PIB y 50% de las exportaciones británicas a la UE.

Adicionalmente, para el 31 de diciembre las dos partes deberán pactar un protocolo que regule el comercio en Irlanda del Norte. Esta región del país permanecerá en el mercado común europeo hasta que el Parlamento norirlandés desee, pero oficialmente saldrá de la Unión Aduanera Europea. No obstante, para evitar posibles rebrotes de la violencia nacionalista entre las dos Irlandas, los controles arancelarios se realizarán entre Irlanda del Norte y Gran Bretaña en el mar de Irlanda.

Es cierto que el Reino Unido y la UE no parten desde cero respecto a las negociaciones, ya redactaron una declaración política de 27 páginas en octubre de 2019, expresando su visión mutua de las futuras relaciones. Pero nueve meses siguen siendo escasos para concretar todos los asuntos pendientes.

Si no fuera suficiente, Johnson planea empezar sus ansiadas conversaciones comerciales paralelas con Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda. Los propios funcionarios británicos consideran que llevar negociaciones con varios países al mismo tiempo es contraproducente debido a la falta de personal y de experiencia en los ministerios a la hora de negociar en solitario. Todo indica que las negociaciones con Trump van a ser duras pese a la aparente cordialidad con el primer ministro británico. Además, las estimaciones del gobierno británico estiman que los nuevos acuerdos comerciales con países no europeos sólo añadirán un 0,5% al PIB anual.

La Comisión Europea ya expresó las escasas probabilidades de llegar a un acuerdo comercial integral este año. Pero Johnson había prometido no extender el período transitorio más allá del 31 de diciembre durante la campaña electoral pues la prórroga del período transitorio implicaría tener que seguir contribuyendo al presupuesto comunitario.

No obstante, este enero comenzó a suavizar su tono y, pese a creer que será “épicamente” probable llegar a un acuerdo este año, no descarta algún imprevisto indeseado. Tiene de plazo hasta el 1 de julio para solicitar dicha prórroga, en caso contrario, se divisa otra vez la amenaza del Brexit a las bravas (no-deal).

**Eszter Wirth** es Profesora de Economía Internacional de Comillas Icade