

FOCUS · Quina serà la futura relació entre la UE i el Regne Unit?

Després de sis mesos de negociacions, el Regne Unit i la UE han assolit un principi d'acord sobre els termes de la seva separació.¹ Això ha estat possible després que el Regne Unit acceptés la major part de les posicions marcades inicialment per la UE. Així, en la reunió del desembre, el Consell Europeu va donar via lliure a l'inici de la segona fase de les negociacions, en què cal abordar un possible acord de transició i el futur marc de relació entre el Regne Unit i la UE. En aquest Focus, analitzarem els principals eixos d'aquesta fase de les negociacions per entendre quin tipus d'acord en pot emergir.²

Fins avui, l'esforç que ha fet el Regne Unit per desencallar les negociacions està relacionat, en gran part, amb el seu interès per negociar un període de transició. L'objectiu es basa en la disminució del grau d'incertesa que pesa sobre l'economia britànica arran del brexit. Si s'allargués la permanència del Regne Unit al mercat únic i es donés més temps per a la negociació de la futura relació comercial, disminuiria la probabilitat d'una sortida desordenada del Regne Unit de la UE i ajudaria els diferents actors econòmics a acomodar-se al nou escenari. En principi, si no s'arriba a un acord sobre el període de transició, el Regne Unit seria el més perjudicat, la qual cosa és un instrument de pressió de la UE, però cal esperar que els dos blocs siguin capaços d'assolir un acord sobre aquest aspecte.

Més enllà de l'acord de transició, el Regne Unit i la UE hauran de negociar la futura relació comercial. Per entendre l'acord que pugui emergir entre els dos blocs, és convenient repassar els tractats existents actualment entre la UE i Noruega i entre la UE i Canadà. Aquests dos models són els pols entre els quals és molt probable que se situï aquest acord final.

D'una banda, Noruega és membre de l'Espai Econòmic Europeu (EEE). Això implica que és part del Mercat Únic, és a dir, gaudeix de llibertat de moviment de persones, de béns, de serveis i de capitals amb la UE. No obstant això, no és part de la Unió Duanera. Això significa que Noruega pot signar tractats comercials amb tercers països de forma independent a la UE, però amb controls duaners entre els dos: els productes o components de productes originats a Noruega no paguen aranzels, però sí que els paguen els procedents de tercers països. A canvi, Noruega ha d'adoptar una gran part de la legislació de la UE, malgrat

que, en estar fora de la UE, no participa de forma directa en aquest procés legislatiu. A més a més, el país contribueix de forma significativa al pressupost europeu.³

Al pol oposat se situa el model canadenc. La UE i Canadà van signar recentment un important tractat de lliure comerç en què destaca, sobretot, l'eliminació d'una proporció molt elevada d'aranzels (més del 97,5% del total de les línies aranzelàries). A més a més, es pretén facilitar l'harmonització d'elements clau que haurien d'impulsar el comerç d'alguns serveis, com les telecomunicacions, l'energia i el transport marítim.

Per al Regne Unit, el model noruec és clarament un mal substitut de la permanència a la UE. Però, d'altra banda, el model canadenc és poc ambiciós. L'economia del Regne Unit és més competitiva al sector serveis, en especial en camps en què el model canadenc oferiria un grau d'accés al mercat europeu molt per sota del que gaudeix en l'actualitat el Regne Unit. De fet, es podria argumentar que el model canadenc beneficiaria més la UE que el Regne Unit, atès que mantindria un elevat grau d'accés al mercat de béns, on la UE té un superàvit comercial amb el Regne Unit, mentre que restringiria el comerç en serveis, sector en què el Regne Unit és més competitiu.

Sembla, per tant, que el Regne Unit intentarà negociar un acord semblant al model canadenc, però amb un major grau d'accés al mercat de serveis. Arran d'això, cal esperar que la UE demani, a canvi, quantioses contribucions al pressupost i cessions de sobirania en matèries com la llibertat de moviments de persones. Així, l'acord final entre els dos blocs se situarà, possiblement, en algun punt entre el model noruec i el canadenc.

Com és natural, hi ha factors de risc que poden situar l'acord final fora d'aquests dos pols. D'una banda, encara és possible, malgrat que poc probable, que pugui haver-hi un procés que, a la llarga, comporti que el Regne Unit es quedi a la UE. Per exemple, això podria succeir si l'opinió pública percep que el cost econòmic del brexit és massa elevat. De l'altra, la feblesa del Govern actual també podria desembocar en un fracàs de les negociacions i en una sortida desordenada del Regne Unit de la UE. No obstant això, l'assoliment d'un acord sobre els termes de la separació ha disminuït els dos riscos de forma significativa.

1. Vegeu el Focus «Brexit: el camí que queda per recórrer», de l'IM10/2017, per a una exposició més detallada d'aquesta fase.

2. Malgrat que el Focus se centrarà en el vessant comercial, l'acord també abordarà assumptes com el grau de cooperació en matèries de seguretat i d'energia nuclear, entre d'altres.

3. Noruega paga al voltant d'uns 150 euros per habitant a l'any, una xifra similar a la contribució neta del Regne Unit.