FOCUS · ¿Cuál será la futura relación entre la UE y el Reino Unido?

Tras seis meses de negociaciones, el Reino Unido y la UE han alcanzado un principio de acuerdo sobre los términos de su separación.[1] Ello ha sido posible después de que el Reino Unido aceptara la mayor parte de las posiciones marcadas inicialmente por la UE. Así, en la reunión de diciembre, el Consejo Europeo dió luz verde al inicio de la segunda fase de las negociaciones, en la que se debe abordar un posible acuerdo de transición y el futuro marco de relación entre el Reino Unido y la UE. En este Focus, analizaremos los principales ejes de esta fase de las negociaciones para entender qué tipo de acuerdo puede emerger.[2]

Hasta la fecha, el esfuerzo que ha hecho el Reino Unido para desencallar las negociaciones está, en no poca medida, relacionado con su interés por negociar un periodo de transición. El objetivo se basa en disminuir el grado de incertidumbre que pesa sobre la economía británica a raíz del *brexit*. Si se alargara la permanencia del Reino Unido en el mercado único y se diera más tiempo a la negociación de la futura relación comercial, disminuiría la probabilidad de una salida desordenada del Reino Unido de la UE y ayudaría a los distintos actores económicos a acomodarse al nuevo escenario. En principio, el Reino Unido sería el más perjudicado si no se alcanza un acuerdo sobre el periodo de transición, por lo que es un instrumento de presión de la UE, pero cabe esperar que ambos bloques sean capaces de alcanzar un acuerdo sobre este aspecto.

Más allá del acuerdo de transición, el Reino Unido y la UE deberán negociar su futura relación comercial. Para entender el acuerdo que pueda emerger entre ambos bloques, es conveniente repasar los tratados que existen actualmente entre la UE y Noruega, y la UE y Canadá. Ambos modelos constituyen los polos entre los que es muy probable que se sitúe este acuerdo final.

Por un lado, Noruega es miembro del Espacio Económico Europeo (EEE). Ello implica que es parte del Mercado Único, es decir, que goza de libertad de movimiento de personas, bienes, servicios y capitales con la UE. Sin embargo, no es parte de la Unión Aduanera. Ello significa que Noruega puede firmar tratados comerciales con terceros países de forma independiente a la UE, pero que existen controles aduaneros entre ambos: aquellos productos o componentes de productos que son originados en Noruega no pagan aranceles, pero sí los pagan aquellos que son procedentes de terceros países. A cambio, Noruega debe adoptar gran parte de la legislación de la UE, aunque, al estar fuera de la UE, no participa de forma directa en dicho proceso legislativo. Además, el país contribuye de forma significativa al presupuesto europeo.[3]

En el polo opuesto se sitúa el modelo canadiense. La UE y Canadá firmaron recientemente un importante tratado de libre comercio en el que destaca, sobre todo, la eliminación de una proporción muy elevada de aranceles (más del 97,5% del total de líneas arancelarias). Además, se pretende facilitar la armonización de elementos clave que deberían impulsar el comercio de algunos servicios, como las telecomunicaciones, la energía y el transporte marítimo.

Para el Reino Unido, el modelo noruego es claramente un mal sustituto a permanecer en la UE. Pero, por otro lado, el modelo canadiense peca de poco ambicioso. La economía del Reino Unido es más competitiva en el sector servicios, especialmente en campos en los que el modelo canadiense ofrecería un grado de acceso al mercado europeo muy por debajo del que goza actualmente el Reino Unido. De hecho, se podría argumentar que el modelo canadiense beneficiaría más a la UE que al Reino Unido, dado que mantendría un elevado grado de acceso al mercado de bienes, con el que la UE tiene un superávit comercial con el Reino Unido, mientras que restringiría el comercio en servicios, sector en el que el Reino Unido es más competitivo.

Parece, por tanto, que el Reino Unido intentará negociar un acuerdo parecido al modelo canadiense, pero con un mayor grado de acceso al mercado de servicios. A resultas de ello, cabe esperar que la UE pida a cambio cuantiosas contribuciones al presupuesto así como cesiones de soberanía en materias como la libertad de movimientos de personas. Así, el acuerdo final entre ambos bloques posiblemente se situará en algún punto entre el modelo noruego y el canadiense.

Como es natural, existen factores de riesgo que pueden situar el acuerdo final fuera de estos dos polos. Por un lado, es aún posible, aunque poco probable, que pueda haber un proceso que a la larga desemboque en que el Reino Unido se quede en la UE. Por ejemplo, ello podría suceder si la opinión pública percibe que el coste económico del *brexit* es demasiado elevado. Por otro lado, la debilidad del Gobierno actual también podría desembocar en un fracaso de las negociaciones y una salida desordenada del Reino Unido de la UE. Sin embargo, la consecución de un acuerdo sobre los términos de la separación ha disminuido ambos riesgos de forma significativa.

1. Véase el Focus «*Brexit*: el camino que queda por recorrer» del IM10/2017 para una exposición más detallada de esta fase.
2. Aunque el Focus se centrará en la vertiente comercial, el acuerdo también abordará asuntos como el grado de cooperación en materias de seguridad y energía nuclear, entre otros.
3. Noruega paga alrededor de unos 150 euros por habitante al año, una cifra similar a la contribución neta del Reino Unido.