

## \* LA TRIBUNA DEL EXPERTO \*

# Galicia y el «brexit»: el marco general

**ANÁLISIS** El desenlace de la negociación de la salida del Reino Unido de la UE está próximo. Al principio de acuerdo alcanzado esta semana entre ambas partes le quedan aún decenas de flecos por sellar, por lo que el final del proceso podría deparar aún escenarios inesperados. La delicada situación política de May ha llenado de espinas unas conversaciones ya de por sí complejas.

• **Fernando González Laxe**

La Unión Europea está plagada de problemas. Es difícil saber cuál es el más importante y cuál debe ser resuelto con mayor agilidad y prontitud. Se van agolpando los procedentes de cuestiones políticas (Polonia, Austria, entre otros); los que tienen su origen en cuestiones económicas y presupuestarias (Italia); y aquellos que plantean salir de la propia UE (Reino Unido). En relación a este último asunto, la actual situación política revela lo siguiente. En primer término, existe una gran inquietud en que la negociación no llegue a estar culminada en el tiempo acordado. Un *no-deal* tendría graves consecuencias para los ciudadanos y para las empresas. En la medida que no está excluida esta probabilidad, podría llegar el día señalado y no haber acuerdo final. O sea, aumenta la preocupación de una ausencia en lo que respecta al resultado de la negociación. En segundo lugar, crece la posibilidad de un elevado riesgo entre las opciones finales. Tener que escoger entre un *no-deal* y una negativa a traspasar líneas rojas, supone una mala elección. Por tanto, cada vez son mayores las tesis que llaman la atención en que se debe evitar el fracaso de la negociación.

Los últimos problemas planteados por la primera ministra británica se centran en encontrar soluciones al problema irlandés y a las cuestiones relativas a los períodos transitorios. De una parte, la frontera entre el Reino Unido y la República de Irlanda se extiende alrededor de 360 kilómetros. La ruptura de los acuerdos actuales supondría la recuperación de los anteriores 18 puntos aduaneros y los 200 pasos de carretera que antaño eran libres. Es, sin duda alguna, un paso atrás, después de 20 años; al constituir una grave amenaza a la libertad de movimientos entre Irlanda e Irlanda del Norte. De otra parte, la cuestión referida a las condiciones del futuro acuerdo de libre cambio planteado por el RU no responde a los criterios definidos por el Consejo Europeo, ya que es más parecido a un acceso a la carta que a una plena integración dentro de la UE.

En términos políticos y económicos, el *brexit* es una negociación extremadamente compleja y completamente inédita. Es compleja porque abarca una amplia variedad de temas, políticas y acuerdos; y es inédita en la medida que es la primera ocasión en que un Estado Miembro de la Unión Europea de-

sea abandonar dicha institución.

Las posiciones están bien delimitadas. Sin embargo, todavía existe un clima de cierta incompreensión y desconfianza. El establecimiento de una posición clara por parte de los parlamentarios británicos está siendo muy controvertida dadas las divisiones existentes dentro de los propios partidos políticos en el Parlamento de Westminster; las distintas visiones contradictorias y diferentes sobre el *brexit*; y la interpretación de los resultados del referéndum. De una parte, existen los que se denominan *brexiters* (favorables a una salida neta de la UE, la denominada *hard-brexit*) y los partidarios del mantenimiento de

interior y rechazar, en consecuencia, toda segmentación de las políticas sectoriales relativas al acceso al mercado europeo único, tanto en las perspectivas de un acuerdo de retirada como en el acuerdo final de las relaciones futuras con el Reino Unido. La Unión Europea no podría, por tanto, aceptar una mayor diferenciación entre los EEMM, pues se alejaría del proyecto de construcción europeo más potente y unido.

Por la parte británica, los dirigentes políticos desean ser respetuosos con la decisión popular expresada en el referéndum. Sus objetivos se centran en pretender conseguir una situación mejor que la disponible,

en la actualidad, dentro de la UE. Ello supondría situarse entre dos límites: aceptar el *brexit* y preservar los intereses de los consumidores y empresas británicas atenuando sus efectos negativos. Las expectativas son inciertas por un doble motivo. El riesgo no es solo la ausencia de un acuerdo, sino también que llegado a un acuerdo en las negociaciones, estas últimas no fueran aprobadas en el Parlamento británico o por la propia opinión pública. De constatar este hecho, el verdadero riesgo sería el asumir el coste del *brexit*. Si se sugiriese formular

al funcionamiento con el mercado único, escogiendo únicamente las ventajas y no comprometiéndose con las normas comunes.

Las negociaciones del *brexit* se están desarrollando fijando dos grandes etapas: antes y después de la fecha de retirada del Reino Unido de la Unión Europea. El artículo 50 del Tratado de la Unión Europea pone de manifiesto las condiciones y las modalidades de la retirada; así como el marco de relaciones futuras con la Unión Europea, ya sea en el caso de que existiera o no existiera acuerdo entre la UE y el Reino Unido, antes del 29 de marzo del 2019. Desde el comienzo de la negociación se ha revelado la necesidad de establecer un período de transición que fuera a la vez corto y enmarcado en reglas y procedimientos. El Reino Unido ha sugerido un período de dos años y solamente ha obtenido 21 meses, hasta el 31 de diciembre del 2020, porque la Unión Europea ha preferido que el período de transición termine con el fin del actual Marco Financiero Plurianual. Durante esta etapa, el Reino Unido debe cumplir con el *acquis communautaire* y será considerado un país tercero, con lo que no podrá participar en la vida de las instituciones europeas ni será invitada a la toma de decisiones.

Los pilares de la negociación por parte comunitaria se centran en mantener el principio de las cuatro libertades y que el Reino Unido durante el período de transición no puede establecer acuerdos comerciales con países terceros.

Es evidente, por lo tanto, que las condiciones estipuladas por la Unión Europea no van a satisfacer, enteramente, a los británicos; y, en consecuencia, el Gobierno de May debe prever un nuevo marco sobre las futuras relaciones entre el Reino Unido y la Unión Europea. Los escenarios posibles son varios. Se pueden resumir en tres opciones. La adhesión del Reino Unido al Espacio Económico Europeo (EEE); la negociación de un acuerdo ad hoc, como los ejemplos de Suiza o Canadá; y la ausencia de acuerdo, esto es, las relaciones comerciales entre el Reino Unido y la Unión Europea serán elaboradas en el marco de la Organización Común del Comercio (OMC).



ILUSTRACIÓN: MARÍA PEDREDA

unas relaciones cada vez más estrechas con la Unión Europea (que últimamente difunden con profusión sus pensamientos).

Se puede llegar a esquematizar los posibles escenarios de la siguiente forma. Por la parte comunitaria se formulan cuatro recomendaciones: a) preservar la unidad y la cohesión de los 27 Estados Miembros; b) informar y consultar a los parlamentos nacionales que deberán ratificar el futuro acuerdo entre el Reino Unido y la Unión Europea; c) afirmar que ningún Estado puede obtener más ventajas estando fuera de la Unión Europea que dentro; y d) asegurar el carácter indisoluble de las cuatro libertades que constituyen la contraparte del acceso al mercado

**i** Los pilares de la negociación por parte comunitaria se centran en mantener el principio de las cuatro libertades y evitar que el Reino Unido firme otros acuerdos

un segundo referéndum (demandado por ciertas personalidades y colectivos) se tendría que apelar a unas nuevas elecciones, a una nueva Cámara y a un nuevo planteamiento jurídico-político.

En suma, la Unión Europea justifica, legítimamente, su unidad y su mercado único. Desea preservar una competencia leal entre los EEMM, impidiendo acuerdos parciales y segmentados. Además, observa con preocupación que una retirada del Reino Unido, contribuidor neto al presupuesto europeo, acarree unos presupuestos menores y una dotación financiera menor para ciertos programas y políticas comunes, como por ejemplo sus repercusiones en la PAC y las políticas de cohesión. Por tanto, la Unión Europea no puede aceptar situaciones de negociación sector por sector, dejando de lado las obligaciones vinculadas

**FERNANDO GONZÁLEZ LAXE** ES  
catedrático de Economía  
Aplicada de la UdC.