



Una bandera británica ondea junto al Big Ben. GETTY

# El 'Brexit' será realidad este sábado, pero lo complicado empieza ahora

Los once próximos meses de negociaciones obligarán a Londres a tomar decisiones fundamentales

Victor Ventura MADRID.

Han pasado tres años y medio desde el fatídico referéndum sobre la pertenencia a la UE, y Reino Unido, finalmente, se prepara para salir oficialmente de la UE este viernes a las 23 horas de Londres. Es decir, la medianoche del sábado en Bruselas, como último recordatorio de quién ha llevado la voz cantante en las negociaciones. No habrá arriados de banderas, el Big Ben no sonará y la única celebración en Londres estará dirigida por el líder del Partido del *Brexit*, Nigel Farage, que perderá sus escaños en Estrasburgo -y su razón de ser- en ese mismo momento.

La falta de simbolismo puede parecer extraña para un momento tan importante en la historia política europea, que sin duda marcará las próximas décadas del continente en muchos aspectos. Pero la realidad es que el hito del sábado no será el momento clave que tanta gente estaba esperando, sino apenas una meta volante más en el largo trayecto que ha sido el *Brexit*. La ruptura real ocurrirá el próximo 1 de enero de 2021. Y los 11 meses que quedan hasta entonces será el plazo

para que Reino Unido decida, de una vez, qué quiere ser de mayor. Lo complicado comienza ahora.

## Hora de escoger

De entrada, nada cambiará el sábado. Reino Unido seguirá aplicando la ley europea, las empresas británicas seguirán comerciando sin obstáculos y los turistas europeos podrán seguir viajando sin pasaporte a Londres. Pero el próximo 1 de enero, todo eso se acabará y el primer ministro inglés, Boris Johnson, tendrá que haber escogido uno de los dos caminos que tiene sobre la mesa: alinearse detrás de la UE, convirtiéndose en un satélite de Bruselas, o romper amarras y aprovechar su libertad para cambiar todos los estándares y regulaciones, pagando el precio de reducir drásticamente el comercio con la UE, actual destino del 50% de sus exportaciones. Uno de los aciertos de la campaña de la salida de la UE fue prometer de todo a todos de forma simultánea. Y Johnson, su mayor líder, todavía no ha aceptado que tiene que decepcionar a parte de su público.

De entrada, la decisión de rechazar cualquier prórroga de las nego-

ciaciones más allá de este año, como le permitía el acuerdo de salida, hace casi imposible realizar un acuerdo complejo. La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, dijo que tendrían que concentrarse en lo básico: firmar un acuerdo "sin aranceles, sin cuotas y sin *dumping*", es decir, sin que el Reino Unido pueda bajar los sala-

rios, los estándares sanitarios y medioambientales y modificar la política industrial para competir deslealmente con la UE. Justo lo que muchos de los defensores del *Brexit* decían que era su principal ventaja: poder crear un "Singapur europeo" en la puerta de Bruselas.

Pero, incluso aunque Reino Unido ceda en este punto, el acuerdo segui-

rá teniendo un problema fundamental: estará centrado exclusivamente en el libre comercio de bienes, ignorando al sector servicios casi por completo, lo que parece extraño en una economía en la que los servicios suponen más de un 80% de su PIB.

La ventaja de ese plan es que permite la aprobación acelerada del nuevo pacto: los acuerdos comerciales que solo se centran en bienes se aprueban únicamente por la mayoría cualificada del Consejo Europeo y la mayoría del Parlamento Europeo. Si el texto es más complejo, entonces necesita ser ratificado por todos los parlamentos de los estados miembro, un proceso mucho más lento y con un mayor riesgo de accidente.

## ¿Cerca o lejos?

Pongámonos en que Reino Unido decida abandonar a su suerte al sector servicios y fuerce a las grandes multinacionales con sede en Londres a abrir o reforzar sus filiales en el continente para alegría de la UE. Aun así, la decisión fundamental sigue siendo qué relación quiere tener respecto de las regulaciones europeas. Cuanto más cercano

## Tranquilidad para las empresas españolas, miedo en el turismo

Una de las ventajas del modelo comercial que quiere negociar Reino Unido es que las empresas españolas que exportan bienes al país británico no se verían perjudicadas en exceso. Sin aranceles ni cuotas, como pretende Johnson, no habría demasiados problemas burocráticos para seguir enviando productos por el Canal de la Mancha, más allá de la necesidad de hacer declaraciones de exportación. Un mayor problema puede surgir de las restricciones a la inmigración que plantea el Gobierno británi-

co, basado en el sistema de puntos "a la australiana", que valora a cada aspirante a mudarse para decidir si le dejan entrar o no. Dado que la política migratoria europea es recíproca, si Reino Unido elimina los permisos de estancia indefinida a los ciudadanos de la UE, España haría lo mismo, sacudiendo al turismo a largo plazo en la costa. Las llamadas "golondrinas", que pasan más de tres meses al año en España, tendrían que pedir un visado, un problema para Andalucía y la Comunidad Valenciana.



engañado a un sector habituado a manifestarse y con un enorme poder emocional en muchas comunidades inglesas que apoyaron a Johnson en las últimas elecciones.

### Reino ¿Unido?

La otra clave interna que tendrá que gestionar el primer ministro británico es qué hacer con la creciente tensión territorial que vive su país. Reino Unido es, en la práctica, un país cuasifederal en el que conviven cuatro naciones con identidades muy distintas, pero en el que manda siempre Inglaterra por su peso económico y de población.

El *Brexit*, sin embargo, ha puesto esa relación en grave riesgo. En la última semana, los parlamentos regionales de Escocia, Gales e Irlanda del Norte rechazaron por mayorías aplastantes el acuerdo de salida. En la práctica, este rechazo no significa nada: nadie puede detener la decisión de la mayoría de diputados ingleses en Westminster de ratificar el pacto. Pero su efecto simbólico en la unidad del país será brutal. Y no solo en Escocia, donde los nacionalistas, reforzados por su victoria en las generales, están pidiendo un segundo referéndum de independencia.

Más importante será el efecto en Irlanda del Norte, una provincia desgajada de Irlanda tras una dura guerra civil y que ha vivido décadas de terrorismo y batallas callejeras entre unionistas y republicanos. El acuerdo, rechazado unánimemente por todos los diputados regionales, desgaja al Norte del mercado interno británico. Salvo que Londres ceda ante la UE y se mantenga como un satélite de Bruselas, las empresas inglesas tendrán que

está, más podrá comerciar con Europa. Y cuanto más se aleje, más podrá abrir la puerta a EEUU y otros países con intereses y estándares muy distintos. En la cumbre de Davos, su ministro de Finanzas, Sajid Javid, prometió casi de forma simultánea ambas cosas: fijar sus propias regulaciones y seguirían de cerca las europeas. Pero las dos cosas a la vez no pueden ser.

La diferencia es fundamental. Muchos de los productos fabricados en Reino Unido para su exportación —coches, piezas de avión, alimentos— necesitan estar certificados por las autoridades europeas. Y si el país cambia sus estándares, las empresas que fabriquen para la exportación a la UE deberán seguir dos series de normas distintas y rellenar hojas de papeleo que nunca antes habían visto, con el subsiguiente coste para ellas, y especialmente para las pymes, que a duras penas serán capaces de digerir todos estos cambios de un día para otro.

Y quizá el sector pesquero, con un poder simbólico totalmente desproporcionado comparado con su tamaño, sea el que mejor refleje esta disyuntiva entre ser un satélite o convertirse en rival. De entrada, Bruselas pide mantener las cuotas británicas actuales sin cambios dentro del sistema europeo. Johnson, por contra, ha prometido “volver a tomar el control de nuestras costas”. Pero si hace eso y sus barcos empiezan a capturar muchos más peces de los que les correspondían hasta ahora, la respuesta de la UE, que compra casi todos esos pescados, será muy simple: imponer aranceles que les dejen sin mercado donde vender sus nuevas capturas. Cualquier decisión hará sentirse

La clave es ser un satélite de la UE y comerciar igual o ir hacia EEUU y poner un muro en el Canal

pasar controles aduaneros para enviar productos a Belfast, y viceversa. A las compañías de Gran Bretaña les será más sencillo cortar sus ventas a Irlanda del Norte que seguir suministrándoles, y a las norirlandesas les será mucho más cómodo y barato exportar sus productos a Irlanda —y al resto de los Veintisiete— que vender en su propio país. Es difícil imaginar cómo un territorio tan inestable podrá aguantar una ruptura económica como esa.

Al menos ellos tendrán la ventaja de poder seguir comerciando con la UE, pase lo que pase. Pero nadie sabe si los votantes de Inglaterra, base fundamental del Reino Unido y de su economía, están listos para entender y aceptar las duras decisiones que tendrá que tomar Johnson a lo largo de este año.

# El difícil pacto con EEUU exhibe el desafío ‘post-Brexit’



### Análisis

Eva M. Millán

Corresponsal en Londres

El acuerdo comercial con Estados Unidos estaba considerado como la gran palanca estratégica para propulsar las credenciales del Reino Unido como el nuevo gran socio con el que las principales potencias mundiales aspirarían a cerrar jugosos pactos en la era post-*Brexit*. Sin embargo, como todo lo relacionado con el futuro posterior al divorcio de la Unión Europea, componentes geopolíticos más allá del control de la alianza trasatlántica, controvertidas decisiones tácticas y una revolucionaria agenda fiscal se han encargado ya de complicar la maniobra con la que Boris Johnson pretende mostrar al mundo que hay vida más allá de Bruselas.

A las suspicacias generadas desde el principio por las concesiones que podría suponer un acuerdo con Washington se une la tensión generada entre ambos países por la aparente disposición británica a permitir la implicación parcial de Huawei, el gigante tecnológico chino, en el desarrollo de la red 5G; o la intención del Ministerio del Tesoro de imponer tan pronto como en abril una tasa digital sobre las empresas tecnológicas norteamericanas, un movimiento que, según Steven Mnuchin, secretario del Tesoro estadounidense, podría desencadenar tarifas sobre las importaciones de vehículos procedentes del Reino Unido.

Los roces no son menores, cuando Londres necesita desesperadamente demostrar su apelación entre los grandes protagonistas de la escena comercial global y, sobre todo, demostrar las beldades de la travesía en solitario que comenzará este viernes, tras 47 años de matrimonio de convivencia con la UE. Si bien es cierto que durante la transición que se prolongará hasta el 31 de diciembre no podrá implementarse los pactos que pueda ir cerrando, desde el 1 de febrero es libre para negociarlos y firmarlos. De ahí la conveniencia aparente de cobjarse bajo la sombra proyectada por la primera economía mundial, como hito simbólico para dar sentido a lo que desde el referéndum de 2016 había constituido un ambiguo veredicto y, adicionalmente, para demostrar a los Veintisiete las múltiples posibilidades derivadas de la ruptura y reivindicar que la UE no constituye el único medio de subsistencia.

Tras el codiciado premio, subyacen numerosos obstáculos ante los que el Gobierno británico debe resolver qué modelo económico quiere adoptar para su recobrada soberanía, con qué bloque le conviene alinearse y hasta dónde puede ceder ante las demandas de Estados Unidos. Si a Johnson le quedaba alguna duda, la mayoría habrían quedado despejadas el pasado viernes, cuando en una conversación telefónica, Donald Trump lo advirtió de que abrir la puerta a Huawei constituiría una amenaza para la seguridad que podría acarrear una seria fractura entre ambos países.

La propia Casa Blanca se encargó de transmitir el mensaje este fin de semana, justo a tiempo para la decisión en la materia que se espera que mañana mismo anuncie la ministra de Cultura, una coyuntura que podría dinamitar la armonía que las dos administraciones se han esforzado en construir. Como prueba, el secretario de Estado norteamericano está en Londres precisamente esta semana, para ejercer presión ante



El presidente de Estados Unidos, Donald Trump. REUTERS

las evidencias de que Johnson estaría preparado para desoír la oferta de Trump de construir juntos una alternativa a Huawei.

El Ejecutivo británico tiene que determinar cuánta flexibilidad está dispuesto a imbuir a las negociaciones post-*Brexit*, un debate que, en el caso de Estados Unidos, resulta especialmente complicado en ámbitos como el de la agricultura y los estándares alimenticios. Este jueves, el todopoderoso comité que determina la estrategia de salida lo analizará, ante la esperada publicación de los objetivos de la negociación en febrero y un discurso de calado con el que el premier dará más pistas sobre lo que sigue siendo una incógnita.

Estados Unidos ha dejado claro su deseo de ampliar su acceso al mercado agrícola, con el propósito de vender más productos del sector y más comida a los consumidores británicos, una aspiración que forzaría a Londres a aceptar los estándares estadounidenses y a alejarse más de la UE. Esta consecuencia es especialmente atractiva para el núcleo duro eurofobo que continúa inculcado en el Partido Conservador, debido justamente a las dificultades que impondría sobre el potencial mantenimiento de lazos estrechos con la UE.

A la espera de las directrices negociadoras, que en última instancia decidirán Johnson y sus más estrechos colaboradores, el Departamento de Comercio Internacional mantiene la prioridad geográfica en Estados Unidos, como la vindicación ante las advertencias sobre la dificultad de negociar. Otros ministerios habrían puesto la vista en Japón, como catalizador para demostrar tanto ante Washington como Bruselas la capacidad británica de cerrar acuerdos comerciales.

Los factores geopolíticos y regulatorios amenazan el entendimiento