

## TÍTULO

### ESTADO DE LAS NEGOCIACIONES UE – REINO UNIDO

## RESUMEN

Hasta la fecha han tenido lugar **tres rondas de negociaciones en las que están surgiendo numerosas dificultades**. Como consecuencia de ellas, los avances producidos han sido prácticamente nulos.

## CONTENIDO

De forma sintética se puede describir el estado de esta ardua negociación en los siguientes puntos:

- Se destaca en primer lugar la **complicación del proceso negociador debido a la limitación de tiempo**, que se ha visto agravado por la pandemia del COVID-19.
- Sin embargo, **el principal problema** no es el plazo limitado, sino **la actitud**. Se considera que la UE ha endurecido su postura. Está solicitando a Reino Unido que, para obtener algunas cuestiones habituales en otros acuerdos de libre comercio, hay una serie de concesiones en campos en los que no se han hecho en otros acuerdos previos. Como resultado, no se ha avanzado gran cosa en las tres rondas de negociación mantenidas hasta la fecha.
- Las áreas señaladas como grandes temas a vincular al acuerdo comercial, como **la pesca, la competencia leal o el mecanismo de gobernanza conjunta**, se encuentran en una situación delicada.
- El escenario que se plantea en estos momentos apuntaba a que haya una negociación de **un acuerdo de libre comercio y algunos acuerdos sectoriales asociados**.

## CONTENIDO

- La situación actual genera **incógnitas sobre cual será la posición de la UE si se llega a octubre con muy pocos avances** en las negociaciones, si endurecerán más su posición, o si realmente negociará haciendo concesiones en los temas que por el momento no se plantea ceder.
- **Tras la cuarta ronda** negociadora, que tendrá lugar en junio, **está prevista una conferencia de alto nivel donde se realice un replanteamiento** de la situación. Si no se consigue cerrar temas importantes en la próxima ronda, se llegará a un cierre de las negociaciones con muchas incertidumbres.
- **En cuanto a España, existen ciertos intereses que están más alineados con los británicos** que con la posición planteada por la UE, como es el área del transporte aéreo o en los servicios.
- Por otro lado, se destacan **cuatro cuestiones clave** que han identificado en BusinessEurope, en relación con las negociaciones:
  - a) Barreras arancelarias, es decir, no tener ningún tipo de barreras, junto con un mecanismo fuerte de cooperación reglamentaria.
  - b) Reglas de origen, todo lo relacionado con la acumulación de éstas.
  - c) Movilidad laboral, para España los servicios son un sector muy importante, así como el reconocimiento de cualificaciones profesionales de los trabajadores.
  - d) Flujo de datos digitales.
- A parte de estos cuatro elementos a nivel técnico, **se plantea si a nivel estratégico se debería solicitar la prórroga del periodo de transición** o no, por cuánto tiempo y si dicha solicitud sería útil o si por el contrario solo generará más incertidumbre.

En Madrid, a 28 de mayo de 2020